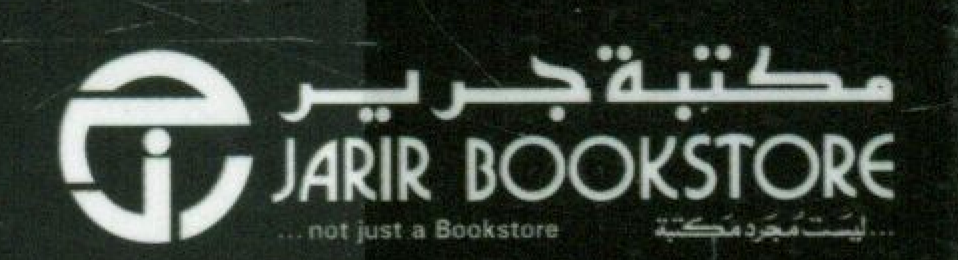
"التفكير في التفكير هو طريق مختصر مفيد يتجنبه الكثير من الناس.
إذا علقت، فبإمكان جيمي سمارت مساعدتك في فهم السبب".
سيث جودين، مؤلف كتاب The Icarus Deception

الوضوح

ذهن صاف • أداء أفضل • نتائج أكبر

جيمي سمارت



"خذ وقتك في قراءة هذا الكتاب العميق. جيمي سمارت على وشك أن يطيح بكل عذر طارئ أتيت به في أي وقت مضى. إنه على وشك أن يعيد عجلة القيادة بين يديك مرة أخرى".

جاريت كارمر، مؤسس شركة Inner Sports ومؤلف كتاب Stillpower

"الرؤى التي ستحصل عليها أثناء قراءة كتاب *الوضوح* سوف تنعكس على طريقة إدارتك ليومك، والأهم من هذا، أنه سيقدم إطار عمل لإنعاش أولوياتك وأهدافك ودوافعك".

بيتر ليك، مدير تطوير أعمال المجموعة، JS Group

"لقد تغيّر عالم القيادة والمبيعات ومشاركة العملاء بصورة جذرية على مدار الأعوام العشرة الأخيرة. أصبح الناس أكثر ذكاءً، ودراية، وصاروا أكثر مللًا من نفس القصة التي عفا عليها الزمان. يخترق جيمي سمارت لغط عالم التجارة ويوضح لك ما يجدي نفعًا في الواقع. كتاب عميق وعملي وقابل للتطبيق على الفور؛ من الضروري قراءة كتاب *الوضوح* إذا كنت تريد ترك بصمتك في القرن الحادي والعشرين".

بول تشارماتز، عضو منتدب سابق، Camelot

"جيمي، أنت أصبت الهدف فعلًا بهذا الكتاب الرائع؛ إنه كتاب لا غنى عن قراءته لجميع من يريدون وضوح الذهن".

جو ستامبف، مؤسس By Referral Only ومؤلف كتاب Willing Warrior

"جيمي سمارت يأخذ نموذج نجاح عفا عليه الزمان ويقلبه رأسًا على عقب. اسحب كرسيًا، وخذ نسخة من كتاب *الوضوح* واكتشف الطريقة التي يمكنك من خلالها تجربة زيادة هائلة في وضوح الحياة وجودتها".

ريتش ليتفين، شارك في تأليف كتاب The Prosperous Coach
ومؤسس The Confident Woman's Salon

"جيمي سمارت رائع! في كتابه *الوضوح*، أطلق العنان للتفكير في المصفوفة الواقعية. استعد لقلب عالمك من الداخل إلى الخارج؛ لأنه، كما يوضح جيمي بسهولة شديدة، هذه هي طريقة عمله".

ريتشارد إنيون، الفائز بجائزة برنامج Dragon's Den،
موقع BassToneSlap.com و RichEats.TV

"أخيرًا؛ كتاب يوضح أهمية فهم طبيعة الفكر وكيف أن الإجابات موجودة بداخلك! أنا أؤيد بشدة وأشارك رؤية جيمي حيال 'ثورة الفكر'".

أندي جيلبرت، مؤسس ومطور نظام التفكير Go M.A.D.

"يكتب جيمي سمارت بطريقة تخاطب مباشرة التحديات التي يواجهها الناس في بيئة العمل الحالية. إنني أشتري نسخة لجميع عملائي".

تشيريل بوند، دكتوراه في التربية والتعليم، رئيسة مؤسسة Essential Resilience

"*الوضوح* كتاب رائع يقدم لك الإدراك الوحيد الذي تحتاجه لإيجاد السعادة والحكمة والوضوح في الحياة. أوصي بشدة بهذا الكتاب لأي شخص يحاول التعامل مع ضغوط الحياة وإيجاد الحكمة والسعادة الحقيقيتين".

د. مارك هوارد، عالم نفس سريري، ThreePrinciplesInstitute.org

"*الوضوح* كتاب ممتع جدًا، وقوي، يوضح ببراعة ماهية الثورة الأهم بدون شك في علم النفس. ينشر جيمي مفهومه بالاستعانة بعدد كبير من الأمثلة الواقعية التي تبث الحياة في هذا المفهوم بدون استخدام مصطلحات فنية صعبة أو مبالغة".

تشانتال بيرنز، مدربة قادة ومدرسة واستشارية، www.ChantalBurns.com

"لطالما كان جيمي سمارت خبير تغيير الحياة منذ العديد من الأعوام حتى الآن، ولكن هذا الكتاب هو البيان المذهل، وربما الأفضل، لحكمته القوية بالفعل. إنه بكل بساطة ثوريًا".

أليكس ويست، منتج تنفيذي مشارك لسلسلة قناة BBC TV الأصلية
Who Do You Think You Are?

"هذا الكتاب المذهل يرسّخ أعمق بصيرة فريدة من نوعها في ذهنك. كل ما عليك فعله هو ألا تعوق الطريق!"

جاسون بيتس، الرئيس التنفيذي لشركة Freeformers، موقع ww.freeformers.com

"هذا الكتاب هو المحفّز الذي تحتاجه فئة مساعدة الذات والنجاح بشدة. كلمة تحذيرية: هذا الكتاب مختلف جدًا!"

سيمون هازيلدين، مؤلف كتاب Neuro-Sell، محاور عالمي، استشاري أداء

"إذا كنت تريد فعالية وإبداعًا حقيقيًا في حياتك، فاقرأ هذا الكتاب".

كاثرين كاسي، ماجستير علم النفس السريري،
استشارية قائمة على مبادئ، سان هوزيه، كاليفورنيا

"كتاب *الوضوح* رائع، بعد ٥٠٠ كلمة فيه غمرني الحماس ولم يتوقف... والشيء الذي كان ممتعًا على وجه الخصوص هو أنني كنت أشعر بإحساس جيد. افعل ما ينبغي فعله على كل مبادر أعمال أو صاحب أداء عالٍ يبحث عن حلول حديثة لعيش حياة أفضل: احصل على كتاب *الوضوح*".

جيمس لافرز، أخصائي نفسي بوسائل الإعلام

"هذا المفهوم الجديد لم يقدم فقط كمًا أكبر من الإبداعية والنجاح عندما كنت في مكان جيد، بل إنه يقدّم لي أيضًا بصيرة مهمة في أوقات أخرى، يمكن اعتبارها جدًلا أكثر أهمية. يعود الفضل الكبير له في نجاحي كرجل أعمال في العصر الحديث".

جوليان فريمان، رائد أعمال

"كتاب *الوضوح* يشحذ الفكر وعميق؛ نهج متطرف ولكنه بديهي نحو التغيير والقيادة والتنمية الشخصية".

أماندا مناحم، مديرة إدارة الموارد البشرية، شركة Hastings Direct

"رائع! كتاب *الوضوح* مليء بالإلهام والاكتشافات في كل صفحة. يقوم جيمي سمارت بتدريس أن الوضوح هو حالتنا الطبيعية، وأنه عندما نصبح في حالة وضوح حيال ماهيتنا وطريقة سير الحياة، يساعدنا ذلك على أن نصبح رجالًا ونساءً أكثر سعادة ونجاحًا وحبًا".

د. روبيرت هولدن، مؤلف كتب !Shift Happens،
Authentic Success، و Loveability

الوضوح

الوضوح

ذهن صاف • أداء أفضل • نتائج أكبر

جيمي سمارت





للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarirbookstore.com**

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

الطبعة الأولى ٢٠١٤

المملكة العربية السعودية ص.ب. ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٤٦٢٦٠٠٠ ١١ ٩٦٦+ - فاكس ٤٦٥٦٣٦٣ ١١ ٩٦٦+

CLARITY

Clear Mind • Better Performance
Bigger Results

Jamie Smart



المحتويات

إلى ابنتيّ،

ماتيلدا وتالولاه

ملحوظة المؤلف

قدّم كتاب توماس كون الرائد The Structure of Scientific Revolutions، مصطلح paradigm (نموذج) لوصف المنظور العالمي السائد الذي يدعم أحد المجالات العلمية. وتحوّل النموذج paradigm shift الذي يحل محل ذلك المنظور العالمي يعتبر معرقلًا كبيرًا للعلم الطبيعي. حيث أوضح كون أن النموذج الجديد يفتح آفاقًا لإدراك حقيقة لم تكن متاحة في السابق وفهمها.

لسوء الحظ، استولى مسوقو العصر الحديث على كلمتي "نموذج" و"تحول النموذج"، وتم استخدامهما لوصف كل شيء بدءًا من الشركات الشبكية المبتدئة في لمح البصر إلى أحدث حمية غذائية سريعة للمشاهير. في الواقع، يعتبر ظهور نموذج جديد ظاهرة نادرة الحدوث وثورية.

يحتوي هذا الكتاب على اقتباسات لمجموعة متنوعة من الناس، يتراوحون بين علماء وفلاسفة إلى رواد أعمال وإعلاميين مخضرمين. لقد أدرجت تلك الاقتباسات لأنني أحبها وبسبب مدى ملاءمتها مع الفصول. ومع ذلك، فإنني لا أشير إلى أن هؤلاء الأفراد يؤيدون (أيدوا) النموذج الذي يشير هذا الكتاب إليه (أو حتى على دراية به). في الحقيقة أنا على يقين بأنهم لم يؤيدوه (باستثناء إذا تمت الإشارة إلى غير ذلك).

إنه افتراضي أنا بأن ما يسعى هذا الكتاب لوصفه هو نموذج جديد على نحو أصيل، بالمفهوم الكوني. ومن المفارقات أنه قد لا يفي بالمعايير العلمية للنموذج وفقًا

لتعريفها الحالي. وإذا ثبتت صحة ادعائي، فإنه يمكن، على المدى الطويل، إعادة تعريف المعايير لكي تشتمل عليها. أو لا يمكن ذلك. وفي كلتا الحالتين، فإنني أدعوكم إلى تقييم ذلك في معمل حياتكم، والتقرير بأنفسكم.

نحو الوضوح المتزايد لذهنك وفهمك!

جيمي سمارت، ٢٠١٣

مقدمة

"إن ما تستهلكه المعلومات شديد الوضوح:
إنها تستهلك انتباه متلقيها".

هيربرت سيمون، عالم اقتصاد،
فائز بجائزة نوبل
في الاقتصاد، ١٩٧٨

"إذا كانت البركة موحلة، فليس هناك شيء يمكنك فعله لجعل المياه صافية. ولكن عندما تسمح للطمي بأن يهدأ، فإنها ستصفو بنفسها، لأن الصفاء هو الحالة الطبيعية للمياه..."

الصفاء هو الحالة الطبيعية لذهنك.

للعديد من الأعوام، كنت أشارك هذه الاستعارة في ورش العمل والندوات مع قادة أعمال، ورواد أعمال، واستشاريين، ومحفزي التغيير، وأفراد عاديين. فعندما يسمح الناس للطمي العالق بهم بأن يهدأ، يظهر الوضوح والصفاء، ويكتشفون أن لديهم ما يحتاجونه لأداء العمل المطروح.

إذًا، ما الوضوح، ولماذا يحوز تلك الأهمية؟ كيف يجدي الوضوح نفعًا، ولماذا يناضل عدد كبير من الناس لإيجاده؟ والأكثر أهمية، كيف تجد الوضوح الذي تحتاجه وتبدأ في الاستفادة منه؟

من المعروف جيدًا أن القادة البارزين في كل مجال، من فائزين بميداليات أولمبية إلى رواد أعمال أصحاب رؤى، يستفيدون من حالات الانسياب التي يسفر عنها الذهن الصافي. فمع وضوح الذهن تأتي الصفات التي تسوق وراءها نتائج مستدامة. هذه الصفات والنتائج هي ما يبحث عنه الأفراد والمنظمات. بيد أننا، نظرًا لسوء فهم بسيط، ظللنا نبحث في المكان الخاطئ حتى الآن.

يكمن الغرض من هذا الكتاب في تصحيح سوء الفهم ومساعدتك على تجربة حالة وضوح أعظم وأعظم، بجميع المزايا التي تقدمها. يطرح الكتاب الأسئلة التالية ويجيب عنها:

١. *ما الوضوح؟* يتبيّن أن الوضوح هو نوع من "الموارد الكونية". فعندما نتمتع برأس صافٍ، يكون لدينا كل شيء نحتاجه لأداء العمل المطروح. اسأل محاورًا متوترًا عن الذي يدور في رأسه عندما يكون على خشبة المسرح، وسوف يوضّح مخاوفه وهمومه وقلقه. اسأل محاورًا واثقًا بنفسه عما يفكر فيه على خشبة المسرح، ستكون الإجابة في الغالب دومًا واحدة: "لا شيء!". هذا هو الحال في كل مجال يتطلب مستوى مرتفعًا من الأداء، بدءًا من الفصل الدراسي حتى الملعب الرياضي، من غرفة الاجتماعات حتى غرفة النوم؛ فعندما لا يدور أي شيء في ذهنك، تكون حرًا لبذل أقصى ما لديك.

٢. *لماذا الوضوح ضروري؟* أنت على وشك اكتشاف السبب وراء كون الوضوح بهذه الأهمية الكبيرة لعيش حياة ناجحة في الداخل وكذلك في الخارج. أنت

على وشك اكتشاف أن العديد من الصفات الأكثر جاذبية التي يناضل الناس بهدف "اكتسابها" (مثل الحدس، والمرونة، والإبداعية، والتحفز، والثقة، وحتى *القيادة*) هي في الحقيقة خصائص فطرية تابعة لوجود ذهن مرتب. تسوق هذه الخصائص وراءها النتائج التي يرغب فيها الناس. الوضوح هو مصدر القيادة الأصيلة والأداء الرفيع. إنه يتيح لنا أن نكون حاضرين في الوقت الحالي، وأن نخوض تجربة حياتية ممتعة. يعتبر الشعور بوجود هدف، ووجهة، وروح المبادرة هو شعور طبيعي بالنسبة للأشخاص الذين يتمتعون برأس صافٍ. وكذلك الحال بالنسبة للسعادة والحرية والأمان والشعور بالحب والثقة وراحة البال.

٣. *كيف يجدي الوضوح نفعًا، وكيف يمكنك جعله يجدي نفعًا بالنسبة لك؟* أنت على وشك أن تتعرف على "التفكير الفطري" Innate Thinking، وهو نموذج للقدرة الطبيعية للتجربة؛ التفكير، والشعور، والإدراك؛ يولد كل شخص به. حيث تولّد القدرة الفطرية ١٠٠٪ من تجربتنا للحياة، لحظة تلو الأخرى.

الوضوح هو خاصية تفكير فطري تنشأ بشكل طبيعي؛ إنها ليست شيئًا تقوم به؛ بل إنها شيء تمتلكه بالفعل. يحوز الذهن على وظيفة "التصفية الذاتية" الخاصة به، التي لديها قدرة على إرشادك مرة أخرى نحو الوضوح، بغض النظر عن الحالة (أو الظروف) التي تمر بها. بينما يتضح هذا بشكل كبير عند الأطفال الصغار، إلا أن جميعهم، باستثناء قلة محظوظة منهم، يفقدونها عند وصولهم إلى مرحلة البلوغ.

عند بدئك في تعميق فهمك للتفكير الفطري، فإنك سوف تعيد ربط نفسك بوظيفة التصفية الذاتية الطبيعية الخاصة بذهنك. ونتيجة لذلك، ستكتشف أنك بدأت تمتلك: أ) ذهنًا صافيًا بدون عناء، ب) كمًا أكبر من الوقت لما يهمك، ج) عملية صنع قرار أفضل، د) أداءً أفضل حينما يكون ذلك ضروريًا، هـ) كمًا أكبر من النتائج ذات الأهمية بالنسبة لك. وتتضمن بعض "الآثار الجانبية" التي قد تلاحظها: تحسين العلاقات، وخفض مستويات التوتر، وقدرًا أكبر من العاطفة، وانخراطًا متزايدًا في الحياة.

٤. *لماذا نحتاج إلى الوضوح الآن، أكثر من أي وقت مضى؟* إننا نعيش في نقطة محورية في التاريخ؛ حيث يواجه الملايين من الناس حالة شك وتعقيد وفوضى متزايدة. كأفراد، ومنظمات، وأجناس بأكملها، يعتبر الوضوح هو أساس حل المشكلات الكبيرة التي تواجهنا، إذا أردنا تكوين مستقبل مستدام لأنفسنا، وللأجيال التي ستعقبنا.

في عام ٢٠١١، تعهدت للثمانين ألف عضو في مجتمع الإنترنت الخاص بي بأنني سوف أرسل إليهم مسودة أولية من بعض المواد الموجودة في هذا الكتاب. قرأ الناس الفصول ونشروا تعليقاتهم، وأسئلتهم، وتقييمهم على صفحات الفيسبوك، حيث كانوا يشاركونها على الفور مع الأشخاص الموجودين في شبكاتهم (وهو شيء لم يكن معقولًا حتى قبل عشرة أعوام). وخلال الثمانية عشر شهرًا التي انحصرت بين مشاركة تلك الفصول وكتابة هذه المقدمة، استمر تسارع عجلات الاتصال والتكنولوجيا والمعلومات. حيث تم بيع هاتف شركة أبل طراز آي فون ٥ بسرعة تعادل ٢٠ ضعف سرعة بيع الطراز السابق له (خمسة ملايين وحدة في أول عطلة نهاية أسبوع بعد إطلاقه فقط). وفي يناير ٢٠١٢، أصبح معجزة وسائل الإعلام الاجتماعية -موقع Pinterest.com- أسرع موقع في التاريخ يصل إلى حد عشرة ملايين مستخدم (حيث تطلب ذلك أقل من عامين). فيما أعلن موقع الفيسبوك مؤخرًا أنه يضم ما يزيد على مليار مستخدم فعال (وهو ما يعادل سبع سكان الكوكب).

الاتصالات، والتكنولوجيا، والمعلومات: إنها تتسارع، وتحقق انتشارًا أوسع وجاذبية أكبر، دون وجود أي مؤشر على أنها ستتباطأ أبدًا. المزايا ذات أهمية بالغة؛ فإننا مدعَمون ببنية تحتية رقمية لم تكن قابلة للتصديق منذ ٣٠ عامًا. ولكن نظرًا لاستمرار العالم الغربي في التحول من الاقتصاد الصناعي إلى الاقتصاد المعرفي، فإن المؤسسات التعليمية والهياكل الاجتماعية وطرق التفكير الاعتيادية التي تم تطويرها لعصر بائد من المداخن والصفارات وخطوط التجميع قد أعاقتها.

يتعرض وضوح ذهننا للهجوم! تستهلك الارتباطات التشعبية، والهواتف الذكية، ووسائل الإعلام الاجتماعية انتباهنا الثمين بنهم. ولأن هذا الانتباه يتم التهامه، فإن أذهاننا تصبح سريعة الدوران ومنهكة ومزدحمة. بكونه مكتظًا بكل شيء بدءًا من الأخبار العاجلة والتنبيهات النصية، والمخاوف والهموم والمعتقدات المقيدة، يعتبر الذهن السريع وشديد الازدحام هو السبب الأوحد والأكبر للإجهاد وانعدام الثقة والقرارات السيئة. يسفر الازدحام الذهني عن عجز في الوقت، وعلاقات متوترة، وأهداف غير متقنة، وأداء رديء، وإمكانية غير مستغلة.

والازدحام الذهني باهظ الثمن؛ فالتكلفة المؤلمة للأفراد فيما يتعلق بالقلق والتشتت الذهني والصراع لها تأثير رهيب، والثمن الذي تدفعه الشركات مقابل انعدام الوضوح هائل. معدل الإنتاجية المنخفض، وقلة مشاركة الموظفين، والمرض الناتج عن التوتر هي بعض التكاليف الأكثر وضوحًا. ولكنْ هناك ثمن أكبر بكثير (وأقل بروزًا) يتم دفعه فيما يتعلق بالفرص الضائعة، والمشاعر غير المستغلة، والإبداعية المهدرة. فبينما تقر الشركات بأن هناك مشكلة ما، إلا إنها غير واضحة فيما يتعلق بماهية المشكلة في الحقيقة. ومن ثم، فإنها تغلق الفيسبوك، وتحظر استخدام الهواتف المحمولة، غير مدركة مطلقًا أن هذه هي أعراض المشكلة، وليست سببها. مثل الأعشاب التي تملأ حوض الزهور، يستهلك الذهن سريع الدوران والمزدحم أغلى مواردنا بنهم.

"مشوش" هي كلمة السر، حيث يصبح بقاء العمل كما هو معتاد شيئًا من الماضي بسرعة. يكتب نيك دالويسيو ذو الخمسة عشر عامًا تطبيقًا في غرفة نومه (تطبيق Summly). ينتشر التطبيق ويجذب انتباه شركتي ياهوو و News International، بالإضافة إلى تمويل يزيد على مليون دولار. يتصدّر موقع تويتر وسائل الإعلام الإخبارية بكونه أسرع طريقة لإرسال رسالة إلى الجماهير. تستخدم المشاريع الناشئة الصغيرة التكنولوجيا والابتكار الناعم لسرقة حصة السوق من الشركات الراسخة. تواجه الشركات التي بنت نجاحها على مدى عقود باستخدام استراتيجية المدرسة القديمة والتخطيط طويل المدى عراقيل يضعها أشخاص نشيطون ومبدعون ومرنون وسريعو الاستجابة.

كل هذه العوامل تضع أمامنا تحديًا خطيرًا: كلما أصبح عالمنا غامضًا، ومعقدًا، وفوضويًا بشكل متزايد، بدا أننا نمتلك وقتًا، وانتباهًا، وحكمة أقل وأقل للتنقل داخل هذا العالم.

في مرحلة من التاريخ عندما نكون في أشد احتياجنا إلى الوضوح،
فإنه يبدو أكثر ندرة...

ولهذا فإننا نحاول التعويض، كأفراد ومنظمات. بدءًا من إدارة الوقت وحتى يقظة الذهن، ومن القراءة السريعة وحتى التفكير الإيجابي، نحاول استرجاع سيطرتنا. وفي البداية، يبدو أن ذلك يجدي نفعًا؛ نشعر كما لو أننا استعدنا مكاننا في مقعد القيادة. ولكننا فيما بعد نفقد الحافز، أو ننسى استخدام الأسلوب؛ يتحول انتباهنا إلى مكان آخر أو نخفق في تطبيق ما قد تعلمناه.

الأمر لا ينجح. وهذا ليس خطأك.

بدون حتى إدراك ذلك، ظللنا نستخدم سوء فهم يعود إلى العصر الصناعي فيما يتعلق بطريقة عمل الذهن لمحاولة التعامل مع تحديات عالم رقمي. عند متابعتك قراءة هذا الكتاب، سوف تبدأ في إبطال التكييف الذي ظل يحول بينك وبين الوضوح حتى الآن، وتلاحظ نفسك وأنت تجرب ذهنًا صافيًا بشكل أكثر وأكثر (مع جميع المزايا التي يسفر عنها). في الأوقات التي يكون ذهنك فيها مشوشًا، سوف تعرف ما عليك فعله (والأهم من ذلك، ما *ليس* عليك فعله). التكييف يتمركز في ثلاثة مجالات رئيسية:

١. *التفكير الخرافي: سوء الفهم من الخارج إلى الداخل.* هذا الجزء المنتشر من التكيف الثقافي يعزو الوضوح (وانعدامه)، على نحو خاطئ، إلى مجموعة متنوعة من الظروف. فبينما يمكن بسهولة إيضاح أن الحالة ليست كما هي عليه، إلا أن التكييف يتوطد على نحو كبير عندما نطلق العنان له. أنت على وشك أن تتعرف على طريقة قراءة مريحة وممتعة من شأنها أن تساعدك على "إدراك حقيقة" هذا التكييف، وتبدأ في امتلاك بصائر وإدراكات من شأنها أن تحدث فرقًا لديك على الفور. وعندما تعمّق فهمك للتفكير الفطري، ستجد أن عادات التفكير الخرافي التي عفا عليها الزمن تتلاشى، والوضوح يظهر ليحل محلها.

٢. *التحول من اقتصاد صناعي إلى اقتصاد معرفي.* مثلما يحتاج عمال المصنع إلى المحافظة على آلاتهم نظيفة ومشحمة جيدًا، يحتاج عمال المعرفة ومبدعوها ومديروها وقادتها إلى العناية بأذهانهم بصورة مشابهة. يدفع الأفراد والمنظمات الثمن عندما تعوق قلة الوقت وفقر الانتباه وتشبع المعلومات "الآلية الذهنية" التي نعتمد عليها. ولكن هناك خبر جيد. يولد الناس بجهاز مناعي قوي يحمينا من المرض والاعتلال. يعكس الجهاز المناعي نزعة فطرية نحو الصحة والعافية التي تظهر أيضًا في قدرة الجسد على مداواة الجروح، والكسور، والإصابات الأخرى. ومن الحقائق التي لا يعرفها الكثيرون، على الرغم من ذلك، أن الناس يمتلكون أيضًا "جهازًا مناعيًا نفسيًا" له القدرة على

إعادة ذهن مشوش جدًا إلى الوضوح والسعادة. عندما يستمر فهمك للتفكير الفطري في التعمق، ستجد الوضوح، والحدس، والمرونة التي تحتاجها للازدهار في أوقات الشك والتعقيد والتغير.

٣. *محاولة إيجاد الوضوح باستخدام أساليب من الخارج إلى الداخل.* الذهن هو نظام تقويم ذاتي. يعتبر الشرط الرئيسي الضروري لنظام التقويم الذاتي لإيجاد طريقك للرجوع إلى التوازن شرطا بسيطًا: انعدام التدخل الخارجي. أساليب من الخارج إلى الداخل مثل التفكير الإيجابي، والتأكيدات، وأساليب أخرى هي أمثلة على التدخل الخارجي. وتشتمل الأمثلة الأخرى على التدخين، والإفراط في الشراب، وإدمان الإنترنت. فبينما يمكن استخدامها لتصفية الذهن على المدى القصير، إلا أنها ليست مستدامة. فعلى المدى الطويل، غالبًا ما تزيد الأمور سوءًا إذا أعطت الشخص ذا الذهن المزدحم كمًا أكبر للتفكير فيه والقيام به (أفترض أن آخر شيء تحتاجه هو زيادة الحمل على ذهنك).

أثناء قراءتك لهذا الكتاب، ليس هناك شيء تحتاج إلى القيام به، أو التفكير فيه، أو تطبيقه...

- لن تحتاج إلى حميات، أو أنظمة، أو عمليات جديدة للتذكر.
- لن تتلقى قوائم أساليب، أو تكتيكات، أو تدخلات لتتدرب عليها.
- لن تضطر إلى إعادة هيكلة تفكيرك أو مراقبته أو إدارته.

الكتاب مصمم لتفعيل قدرتك الفطرية على الوضوح بدون جهد. وكما ستكتشف لاحقًا، سوف يعتني التفكير الفطري بالتطبيق بالنيابة عنك.

تمييز: التمثيل مقابل الاكتساب

إذا كنت قد تظاهرت مسبقًا بأنك مصاب بنزلة برد (ربما أثناء الاتصال بجهة عملك لإبلاغها بعدم قدومك بسبب مرضك)، فإنك ستعلم أن الأمر ليس بهذه السهولة أو الإقناع. من الصعب أن تتظاهر بأنك تعطس، ناهيك عن الأعراض الكريهة الأخرى. هذا مثال على **التمثيل**. تهدف معظم كتب تنمية الأعمال التجارية والتنمية الشخصية إلى إعطائك أشياء لتفكر فيها وتغيرها وتقوم بها، ومن ثم يمكنك "التظاهر" بطريقة معينة للحصول على النتائج التي تريدها.

وعلى الصعيد الآخر، عندما تصاب بنزلة برد فعلاً، فإن الأعراض تظهر دون عناء. إنها تكون مقنعة تمامًا لأنها حقيقية. وهذا مثال على **الاكتساب**. هذا الكتاب مصمم بطريقة تمكنك من "اكتساب" مفهوم يتواءم بشكل أوثق مع طريقة عمل ذهنك وحياتك في الواقع. فعندما تكتسب المفهوم، سيسفر فورًا عن "أعراض" وضوح الذهن والمرونة وراحة البال المتزايدة، مع جميع الصفات والسلوكيات الأخرى التي تنتج عن تلك الحالات.

ولهذا السبب، تم تصميم الكتاب بصورة مختلفة عن أي كتاب أعمال أو كتاب تنمية شخصية تقليدي. فهو لا يحتوي على قائمة بأشياء عليك القيام بها أو نقاط رئيسية عليك تذكرها، ولا يسعى إلى أن يكون موضوعيًا بجفاء. بل على العكس، إنه يشتمل على:

- فقرات مميزة مثل الفقرات السابقة، لتوضيح نقاط مهمة.
- "تجارب فكرية" بسيطة يمكنك إجراؤها في أقل من دقيقة.
- دراسات حالة مصغرة من تجارب شركتي وعملائي الشخصيين.
- قصص واقعية بالإضافة إلى عدد كبير من الاستعارات والتشبيهات.
- تفسيرات علمية يتم التعبير عنها بمصطلحات عملية بسيطة.
- أمثلة من التاريخ، والأحداث الجارية، والثقافة العامة.
- تفاصيل ونوادر شخصية من حياتي الخاصة.
- اختبارات تحقق من الواقعية عند الضرورة.
- مخططات بيانية ورسوم توضيحية.

بينما قد تجد نفسك تقرأ هذا الكتاب مرارًا وتكرارًا، لا ينبغي عليك أن تبذل جهدًا فيه. أنت على وشك أن تكتشف أنك تمتلك الكثير من الأمور التي تسير في صالحك أكثر مما قد تكون تخيلته حتى الآن. هناك اقتراح: هذا الكتاب تراكمي؛ فالجزءان الثاني والثالث فيهما عدد وافر من دراسات الحالة والأمثلة التجارية المشوقة، إلا أنهما لن يكون لهما معنى كبير إلا بعد أن تنتهي من قراءة الجزء الأول. في القراءة الأولى لك، أحثك بشدة على قراءة هذا الكتاب من البداية.

قد يبدو هذا زعمًا جريئًا، ولكن المفهوم الذي سيتجلى لك سهل وستكتسبه بدون أي مجهود، تمامًا. فالتغيرات التي بإمكانك أن تتوقع ملاحظتها عندما تبدأ في التعود على التفكير الفطري تشترك في ثلاث صفات مهمة:

١. ستكون التغيرات *طبيعية*؛ وملائمة تمامًا لشخصيتك.

٢. ستكون التغيرات *مستدامة*؛ حان الوقت لتوديع الصراع والانتكاس.

٣. ستكون التغيرات *اشتقاقية*. هذا يعني أن التأثير الإيجابي لما ستتعلمه سيتجلى في جوانب عديدة مختلفة في حياتك، دون أن تضطر إلى "إحداثه".

أثناء قراءتك لهذا الكتاب، قد تندهش من الطبيعة العامة لما تتعلمه. غالبًا ما يصاب الناس بالذهول من أنه لم يخبرهم أحد بهذا مطلقًا من قبل. وعلى النقيض، فإنهم يشيرون أيضًا إلى أنهم لطالما كانوا يعرفون ذلك على مستوى ما. عندما تبدأ في تجربة التأثير العميق للوضوح المتزايد في حياتك الخاصة، فإنك قد تبدأ في ملاحظة أنك تشعر بكم أكبر من التفاؤل والاستبشار نحو رفاقك من البشر. الوضوح هو أفضل رهان لنا إذا اضطررنا إلى مواجهة تحديات عالمنا سريع التغير، وترك إرث مستدام للأجيال القادمة.

ولكن هذا سيأتي لاحقًا. الخطوة الأولى هي أن تبدأ في اكتشاف مدى ما يسير في صالحك أكثر مما كنت تتخيل في السابق (حتى إذا كنت تعلم بالفعل أن هناك الكثير مما يسير في صالحك). إنني أريد أن أؤكد لك أن لديك القدرة على الوضوح المستدام، وجميع المزايا التي يسفر عنها. ولكن أولًا، هناك سؤال:

س: إذا وقعت في فخ، فما الشيء الوحيد الذي عليك فعله حتى تستطيع الهرب؟

ج: عليك إدراك أنك قد وقعت في فخ؟

إلى أن تدرك أنك قد وقعت في فخ، فمن غير المحتمل بالنسبة لك أن تخرج منه. ولكن حالما تعرف عن الفخ، وتستطيع ملاحظة طريقة عمله، فإن الهروب منه يكون بسيطًا للغاية. وخصوصًا، إذا كان أشخاص آخرون قد هربوا من نفس الفخ، ويستطيعون إخبارك بطريقة ذلك.

إذن أرجو السماح لي بإفشاء سر الفخ الذي أوقع بالملايين من الناس، بمن فيهم أنا...

استمر في الاستكشاف + تواصل مع آخرين
شارك اكتشافاتك + عمّق فهمك

في نهاية كل فصل، ستجد قسمًا يحتوي على نقطة تأمل. إنها جملة أو سؤال من شأنه أن يساعدك على دمج ما تتعلمه بصورة أعمق كثيرًا. على سبيل المثال:

نقطة تأمل: كل منا يواجه وضوحًا أعظم من حين لآخر. برجوعك بذاكرتك *إلى الوراء الآن، ما بعض المناسبات الأكثر بروزًا التي عشتها عندما وجدت نفسك تواجه* زيادة غير متوقعة في *الوضوح*؟

عندما تصل إلى نقطة تأمل، توقف لبرهة من الزمن. ليس عليك اكتشاف السؤال أو "تفهّمه بصورة صحيحة"؛ ليس عليك حتى الإجابة عنه. فمجرد قراءة السؤال والتفكير فيه لبرهة من الزمن كافية للاستمرار في عملية الدمج الخاصة بك.

سوف يحتوي هذا الجزء أيضًا على عنوان URL لكي تضعه في متصفحك ورمز استجابة سريعة يمكنك مسحه باستخدام هاتفك الذكي. سينقلك هذين العنصرين إلى صفحات ويب تحتوي على مواد متعلقة بالفصل الذي قرأته لتوّك، تتراوح بين مقاطع فيديو وتسجيلات صوتية لمقالات وصور ومخططات معلومات بيانية يمكن مشاركتها. وبالإضافة إلى الموارد، ستجد خواص تتيح لك نشر تعليقاتك ومشاركة ما تتعلمه مع آخرين.

تظهر التجربة أن مشاركة اكتشافاتك هي طريقة بسيطة وفعالة في نفس الوقت بالنسبة لك للاستمرار في دمج ما تتعلمه، حيث يستمر فهمك للتفكير الفطري في التعمق. إنني أشجعك على استكشاف هذه الموارد والتعليق عليها ومشاركتها أثناء شق طريقك في الكتاب. يمكنك البدء الآن...

www.ClarityBook.biz/introduction

الجزء الأول

الأسس الجوهرية

١

سوء الفهم:
الفخ الخفي

"ليس هناك أشخاص مستعبدون *إلى* حد ميئوس منه أكثر من أولئك الذين يعتقدون خطأً أنهم أحرار".

يوهان فولفجانج فون جوته،
شاعر، وكاتب مسرحي، وروائي،
وفيلسوف

"المدمن هو الشخص الذي يحاول استخدام حل مرئي لحل مشكلة غير مرئية..."

لم أكن غريبًا على عالم الإدمان عندما سمعت ذلك. لقد بدأت الشرب عندما كنت بعمر ١٢ عامًا ولم أتوقف مطلقًا حتى أصبحت بعمر ٣٠ عامًا. وخلال عملية التعافي من إدمان الكحوليات، استكشفت مجموعة مختلفة من الأساليب تتراوح من الروحية إلى المادية وجميع النقاط بينهما.

اكتشفت قيمة في كثير مما تعلمته، وتحسنت حياتي في نواحٍ لم أكن أتخيل حتى أنها ممكنة. ولكن، خلال العملية، اكتشفت إدمانًا أكثر عمقًا بكثير، إدمانًا يقبع في قلب الثقافة الحديثة. هذا الإدمان بالغ الدقة، إنه غير مرئي تقريبًا؛ فخ خرافي ومقوض للحياة أوقع بملايين لا تحصى من الناس؛ الفخ الذي أطلق عليه "عجلة الهمستر الخفية".

عجلة الهمستر الخفية

كما ستكتشف لاحقًا، تعتبر عجلة الهمستر الخفية مثالًا شائعًا على التفكير الخرافي، وأحد أكثر العوائق شيوعًا للوضوح.

إنها تقوم على خرافة ينظر إليها معظم المجتمع الحديث على أنها "حقيقية بلا شك". إنها بالغة الدقة والانتشار لدرجة أنها تظهر في كل شيء بدءًا من كتب الأطفال حتى برامج القيادة؛ ومن الأفلام حتى الحملات التسويقية.

عندما يؤمن شخص إيمانًا عميقًا بخرافة، فإنها تتجلى في كل شيء يؤمن به، وكل شيء يفعله، وطريقة قيامه به. عندما تؤمن ثقافة ما بخرافة، فإنها تتعزز من كل الجهات.

قوة سوء الفهم

في مطلع القرن التاسع عشر، كان من المسلم به على نطاق واسع أن الأمراض مثل الكوليرا والطاعون تنتج بسبب "الهواء الملوث" (أو بسبب ما كان يُسمى أيضًا بـ "الهواء الضار"). وفي ذلك الوقت، كانت أعداد هائلة من الناس تنتقل إلى سوهو في لندن، مع

زيادة مقترنة في مياه الصرف. قرر المجلس حينها أن يتخلص من مياه الصرف الزائدة في نهر التايمز، ملوثين بذلك مصدر المياه بدون علمهم.

شعروا بتأثير ذلك عام ١٨٥٤ عندما أودى تفشي الكوليرا في شارع برود بحياة ٦١٨ شخصًا من سكان سوهو خلال بضعة أسابيع فقط. شك الطبيب، جون سنو، في نظرية حمى المستنقع، ونجح في عزو الوباء إلى مضخة ماء في شارع برود. كان تحليله لنمط التفشي مقنعًا بشكل كافٍ لدرجة أن المجلس نزع مقبض المضخة وانتهى الوباء.

كانت نظرية حمى المستنقع سوء فهم يُنظر إليه على أنه حقيقة. ونتيجة لذلك، تم اتخاذ قرار ضخ مياه الصرف في مصدر المياه في حدود سوء الفهم هذا. بينما أعلم أنا وأنت أنه من الجنوني ترك مياه صرف البشر في أي مكان بالقرب من مصدر المياه الخاص بك، فهذا يعود إلى أن لدينا فهمًا أفضل لطريقة سير العالم؛ فهمًا لم يكن متاحًا فحسب للناس الذين وقعوا في فخ سوء فهم حمى المستنقع.

سوء الفهم يمكن أن يؤدي إلى مشقة وعناء وحتى موت لا داعٍ له. ولكن حالما يمتلك الناس فهمًا أكثر وضوحًا لطبيعة الواقع كما هو بالفعل، قد يحدث تحسن هائل وواسع في نوعية الحياة.

كان جون سنو، وجوزيف ليستر، وإجناتز سيميلفيز، وآخرون يمتلكون بصائر مكنتهم من إدراك حقيقة حالات سوء فهم العصر، مما أدى إلى تكوين نظرية الجراثيم والطب الحديث. ونتيجة لذلك، يحيا اليوم ملايين الناس ممن لم يكونوا ليحيوا إذا كنا ما نزال نعيش في خرافة نظرية الأجواء الملوثة.

تجربة فكرية

تخيل التالي: أنت في عام ١٨٥٣، وتعيش في سوهو بلندن. إنها مزدحمة وتبعث برائحة كريهة، ولذلك فإنك معتاد على حمل باقة زهور صغيرة لحمايتك من المرض؛ باقة زهور. كما يفعل جميع الأشخاص الذين تعرفهم نفس الشيء، ويعتبر مجال الزهور تجارة كبيرة.

ثم، في أحد الأيام، قابلت عالمًا مقتنعًا بأن الأمراض لا تنتج عن الروائح الكريهة؛ بل إنها تنتقل عبر كائنات دقيقة غير مرئية يطلق عليها "جراثيم" و"بكتيريا". هل ستصدقه؟ ربما،

وربما لا. سيقول معظم الناس على الأرجح: "لا تكن سخيفًا، الأمر ليس بهذه البساطة. الجميع يعلم أن المرض ينتج عن روائح كريهة. هذا واضح..."

سؤال جوهري

إذا كان شخص ما سيعرض عليك الدليل على أن أحد معتقدات المجتمع الحديث واسعة الانتشار كانت في الحقيقة سوء فهم بشأن طريقة سير الحياة، فهل ستتمكن من الإنصات بذهن منفتح؟ إن حقيقة أنك تقرأ هذا تعني أن الإجابة على الأرجح هي "نعم"، ومن ثمّ فلنبدأ...

سوء الفهم المدمر للحياة الذي أطلق عليه عجلة *الهمستر الخفية* هو الفكرة الخاطئة التي تقضي بأن "حالاتنا الجوهرية" مثل الأمن، والثقة، والطمأنينة، والحب، والسعادة، والنجاح قد تأتي من ظروفنا المحيطة أو تتهدد بها؛ عبر شيء "مرئي".

إننا نمتلكها لأننا قد تكيّفنا على الإيمان بأن هناك مكانًا ما سنصل إليه، وأن "هناك" أفضل من "هنا". كما أن "هناك" تأتي في مجموعة مختلفة من النكهات المغرية التي تبدو كشيء مثل التالي:

سأكون [سعيدًا/آمنًا/راضيًا/مطمئنًا/أفضل/ناجحًا/بحالة جيدة] عندما...

- أحصل على المال/السيارة/اليخت/المنزل؛ ما يعادل "هناك" في *الممتلكات*.
- أجد العمل/الهواية/التمرين/وقت الفراغ المناسب؛ ما يعادل "هناك" في *الأفعال*.
- أمتلك الشريك/الأصدقاء/الأطفال المناسبين؛ ما يعادل "هناك" في *الناس والعلاقات*.
- أكتب الكتاب/أبدأ النشاط/أتعلم اللغة؛ ما يعادل "هناك" في *الإنجازات*.
- أستطيع الحصول على إجازة لمدة سنة/السفر حول العالم/تناول الطعام في أفضل المطاعم؛ ما يعادل "هناك" في نمط *الحياة*.

- أحقق الحرية الزمنية/الحرية المالية/الحرية الاجتماعية؛ ما يعادل "هناك" في *الحرية*.
- أنقص الوزن/أتوقف عن التدخين/أبدأ في الذهاب إلى الصالة الرياضية؛ ما يعادل "هناك" في *تحسين الذات*.
- أغير طريقة تفكيري/معتقداتي المقيدة/أنفذ تأكيداتي؛ ما يعادل "هناك" في *طريقة التفكير*.
- أتأمل بصورة ملائمة/أجد الممارسة الصحيحة/أستنير؛ ما يعادل "هناك" في *الروحانيات*.
- أقبل نفسي/أحب نفسي/أتخلى فحسب؛ ما يعادل "هناك" في *الاستسلام*.

ربما أنك لم تجرب أيًا مما سبق أو جربت بعضه أو كله. ربما تكون قد أحدثت تغييرات كبيرة وحسنت من حياتك بطرق مختلفة. أو ربما لا. في بعض الأحيان، ربما تكون قد شعرت كما لو كنت تقريبًا هناك، كما لو كنت قريبًا جدًا، مثل وعاء الذهب قاب قوسي أو أدنى. ولكن...

بغض النظر عن مدى قربك، ألا يبدو دومًا كما لو كان هناك كم أكثر قليلًا عليك فعله؟ مسافة أبعد قليلًا عليك قطعها؟ جزء أكبر بعض الشيء لإصلاحه أو تغييره أو تحسينه؟ أو كم أكثر؟

أنا أعرف، لأنني قد فعلت ذلك؛ كل شيء فعليًا في هذه القائمة وأكثر. لقد حصلت على قيمة من العديد من جهودي، ولكن، عاجلًا أو آجلًا، بعد أسبوع أو شهر أو عام، أجد نفسي أشعر بطريقة ما كما لو كنت قد رجعت إلى نقطة بدايتي، أشعر كما لو كان هناك شيء مفقود، شيء خطأ، شيء لا أستطيع وضع يدي عليه تمامًا...

وكما يتضح، لا تمنع الرواية الكامنة وراء هذا الشعور بأن هناك "شيئًا مفقودًا" الناس من الاستمتاع بحياتهم لأقصى حد فقط؛ بل إنها غالبًا ما تمثل عقبة في طريق امتلاك الحياة التي تريدها في الحقيقة. كما ترى، بنفس مدى الغرابة التي قد يبدو الأمر عليها، فإننا قد وقعنا في فخ. وهذا الفخ بالغ الدقة، معظمنا لم يلحظه مطلقًا. فهو دقيق، وقوي، ومتوغل.

يعتبر فخ "*سأكون سعيدًا عندما*..." مثالًا قد ينطبق على معظم الناس. تختلف الحالات والظروف الجوهرية، ولكن الهيكل الأساسي للخرافة هو ذاته:

سأكون [*حالة جوهرية*] عندما أمتلك [*ظرفًا*]

إنها ترتكز على هيكل أكثر بساطة:

[*ظرف*] يسفر عن [*حالة جوهرية*]

ومثل قطع الليجو، يمكن استخدام هذا الهيكل البسيط لتجميع جميع أنواع الهياكل الأكبر:

لا أستطيع أن أكون [*حالة جوهرية*] إذا فقدت [*ظرف*]

أنا [*حالة جوهرية*] بسبب [*ظرف*]

لا أستطيع أن أكون [*حالة جوهرية*] لأنني لا أمتلك [*ظرف*]

كنت [*حالة جوهرية*] حتى فقدت [ظرف]

أنا مقتنع بأن الـ [*حالة جوهرية*] تنتج عن [*ظرف*]

قد تتخذ أشكالًا مختلفة، ولكن، في جوهرها، ترتكز جميعها على فكرة أن تجربة الحياة التي نشعر بها تنتج عن ظروفنا، عن شيء مرئي بصورة نسبية.

ربما تكون قد رأيت دراسات تشير إلى أن مشاعر السعادة ونسبة تقدير الذات المرتفعة تنتجان عن إنجازات، أو عن القيام بعمل مهني، أو عن التأمل. ولكن جميع ذلك يعتبر مثالًا على الخرافة بصورة عملية. عندما أستخدم كلمة "ظرف"، فإنني أستخدمها بأشمل طريقة ممكنة، للإشارة إلى أي شيء على الإطلاق يمكنك تخيله، بما في ذلك:

- بيئة مادية (مثل: منزل، مكان قضاء عطلة، مكان عمل).
- شيء يفعله شخص ما (مثل: عمل، هوايات، تمرين).
- أساليب (مثل: تأمل، تأكيدات، إعادة صياغة).
- أمتعة (مثل: منازل، قوارب، سيارات).

- منصب (مثل: لقب وظيفي، مكانة، ميداليات).
- ثروة مادية (مثل: مال، حصص، دخل).
- ناس (مثل: شركاء، أصدقاء، أطفال).
- إلخ.

تبدو فكرة أن حالاتنا الجوهرية تنتج، على الأقل إلى حد ما، عن ظروفنا "واضحة" جدًا للناس لدرجة أن التشكيك فيها قد يبدو مثيرًا للسخرية في البداية.

وعلى الرغم من أن العديد من الناس الذين قد استطلعوا مجالات "التغير الذهني" (من خلال البرمجة اللغوية العصبية، القيم الروحية، التنمية الشخصية، التأمل... إلخ) سيدّعون أنهم يعرفون أن حالاتهم الجوهرية لا تنتج عن ظروفهم، إلا أن سلوكهم غالبًا ما يوحي بأنهم لا يعرفون ذلك في الحقيقة.

في الواقع، غالبًا ما يستبدل الناس إحدى مجموعات الظروف بنسخة "على مستوى أعلى" من نفس الشيء...

- سأكون سعيدًا عندما أغير معتقداتي المقيدة.
- سأشعر بالرضا عندما أعلم أنني أسير وفقًا لخططي وأقوم بالعمل الذي أحبه.
- سأكون على المسار الصحيح عندما أصبح قائدًا حقيقيًا.
- سأشعر بالأمان عندما أدر دخلًا ثابتًا.
- سأشعر بمعنى الحرية عندما أمتلك نمط الحياة الذي أريده.
- سأكون قادرًا على الاستمتاع بوقتي عندما أتقاعد.
- سأكون بخير عندما أنتقل إلى الدورة/أقرأ الكتاب/أحل التمرينات التالية؛ إلخ.

الظروف قد تكون مختلفة ولكن الهيكل الخرافي ما زال قائمًا:

[ظرف] يسفر عن [*حالة* جوهرية]

مرة أخرى: إننا كنا مقيدين بخرافة اعتقاد أن وضوحنا وأمننا وسعادتنا تنتج عن خارجنا؛ وأن هناك مكانًا ما علينا الوصول إليه، وأن "هناك" أفضل من "هنا".

اختبار الواقع

أسمعك تقول: *"لا تكن سخيفًا! الجميع يعرف أن الظروف تعطينا مشاعر. سوف أعطيك بعض الأمثلة في الحال...*

- *"إحساسي بالأمان ينتج عن حقيقة أنني قد حصلت على وظيفة جيدة، ومال في البنك.*
- *"أشعر بحب وارتباط لأنني وجدت الشريك المناسب.*
- *"أشعر بإجهاد شديد لأن لدي عملًا يضغط عليّ للغاية.*
- *"أشعر بطمأنينة عندما أتمشى في المنتزه.*
- *"أشعر باسترخاء عندما أخذ عطلة.*

"هل أنت تحاول فعلًا إخباري بأن هذه الأمثلة ما هي إلا خرافة؟ وأن عملي لا يجهدني جدًا في الحقيقة؟ وأن أماني لا ينتج عن المال؟ وأنني لا أشعر بالحب بسبب شريكي؟ وأنني لا أحب أخذ عطلة؟"

نعم ولا.

تعتبر الأمثلة الخاصة بك على تجاربك واقعية بالنسبة لك. أنا متأكد من أنك تستطيع تحديد العديد من الظروف التي تواجه فيها مشاعر معينة. أنا لا أزعم أنك لا تستمتع بالأشياء التي تستمتع بها، أو أنك لا ينبغي أن تريد الأشياء التي تريدها. إن ما أقوله هو أن المشاعر ليست ناتجة عن الظروف؛ إنها تنتج عن شيء مختلف تمامًا. وعندما تبدأ في إدراك المكان الذي تنتج منه، وطريقة عمل النظام، قد تبدأ بعض الأشياء الرائعة في الحدوث.

ولكنني أستبق نفسي.

في هذه الأيام، أشعر بالوضوح أكثر مما كنت أعتقد أنه ممكن أبدًا، مع جميع المزايا الهائلة التي يسفر عنها. ولكنني لم أصل إلى هذا بالطريقة التي قد تتوقعها.

باختصار: أنا نشأت وسط أسرة مدمنة للكحول وبدأت أتناول الشراب بإفراط عندما كنت بعمر ١٢ عامًا. وعند التاسعة عشرة من عمري، كنت أدرس الهندسة كمنحة دراسية وكنت مدمن كحوليات بكل ما في الكلمة من معنى. كان الكحول مثل وقود صواريخ لحياتي؛ حصلت على وظائف، وترقيت بسرعة، وبدأت أواجه العديد من فخاخ النجاح؛ حسابات نفقات، سفر إلى الخارج، مناطق فاخرة؛ ولكن في الداخل، كنت أنهار ببطء.

في سن الثلاثين، تزوجت. وبعد شهر، حزمت حقائبها؛ ومن ثمّ فإنني قررت التوقف عن الشرب لكي أحافظ على علاقتي.

أوه نعم؛ لقد نسيت واحدة. سأكون سعيدًا عندما أحصل على سيجارة/شراب/شمة من الكوكايين؛ ما يعادل "هناك" في *الإدمان*.

كان ذلك في عام ١٩٩٦، ولم أشرب من حينها. أنا اليوم أعيش حياة مرضية تفوق أي شيء كنت أحلم أنه متاح بالنسبة لي، ولكن طريقة وصولي إلى هنا هي قصة كفاح وإحباط وأسى (كان بإمكاني تجنب الكثير منه لو كنت قد عرفت ما سوف تكتشفه في هذا الكتاب).

لإعطائك فكرة فحسب، في الفترة الزمنية من ١٩٩٦ حتى ٢٠٠٨، كنت قد...

- تزوجت، ولديّ ابنتان، وانتقلت إلى لندن.
- أدرت العديد من المشاريع التي تصل تكلفتها إلى ملايين الجنيهات وأصبحت مولعًا بعملية تغير الأفراد والمنظمات.
- أصبت بالعجز بسبب اجتماع الخوف من الفشل مع الخوف من النجاح (شعرت كما لو كنت محتالًا، دائم القلق من أن أمري "سينفضح").
- قرأت المئات من كتب التنمية الشخصية وأنهيت العشرات من الدورات.
- استقلت من عملي وأصبحت استشاريًا، حيث أقيم ورش عمل استراتيجية، وأكوّن فرقًا، وأقوم بالتدريب التنفيذي، والتمرين.

- اختبرت نفسي لأول مرة في الكوميديا الارتجالية وتغلبت على خشيتي من الخطابة العامة (بشكل رئيسي من خلال ممارسة الكثير من الخطابة العامة).
- أنقصت وزني، زدت وزني، أنقصت وزني، زدت وزني، أنقصت وزني، زدت وزني... إلخ.
- قضيت عددًا كبيرًا من الساعات في التحدث إلى محلل نفسي فرويدي، وشاركت في مختلف برامج معالجة الإدمان.
- تعلمت البرمجة اللغوية العصبية، وأسست شركة تدريب ناجحة، وكوّنت مجموعة من ٨٠ ألف شخص.
- هجرتني زوجتي، وعانيت من القلق والجزع والإحباط والأفكار الانتحارية.
- راودتني آفاق كاذبة عديدة، حيث اعتقدت أنني قد "وصلت" أخيرًا، لكي أجد نفسي فقط أشعر وكأنني رجعت إلى نقطة بدايتي.

في نهاية عام ٢٠٠٨، كنت تعيسًا، ومجهدًا، وبلغت أقصى حدود تحملي. شعرت كما لو كنت أقدّم كل ما في وسعي لما يزيد عن عقد. وبينما كانت بعض مجالات حياتي أفضل من أي وقت مضى، شعرت في نواحٍ عديدة أنني كنت أجري في مكاني. كانت لديّ العديد من ظروف النجاح (دخل ثابت، حرية في تنظيم وقتي، سفر إلى الخارج ... إلخ)، ولكن لم يكن يراودني *الشعور* بالنجاح. كنت على وشك الاستسلام.

فهمت *فكريًا* أن النجاح المادي لن يعطيني شعورًا أكثر عمقًا وإرضاءً بالحياة، ولكنني كنت *مقيدًا* بالاعتقاد أنه سيعطيني هذا الشعور. خدعة الذهن التي توحي لنا أن مشاعرنا تنتج من مكان ما غير تفكيرنا هي خدعة مقنعة ولحوحة.

ثم تعرفت على الفهم الذي سوف تكتشفه في هذا الكتاب. أثناء تأليفي لهذا الكتاب، كان هذا الوضع قد استمر لمدة أربع سنوات، وهي أفضل سنوات حياتي. يراودني شعور بالوضوح والطمأنينة والأمان والحياة بعكس أي شيء قد امتلكته سابقًا. ومع استمرار مستوى فهمي في التزايد، كانت علاقاتي ونتائجي وظروفي الخارجية تتحسن أيضًا.

الأخبار الجيدة هي أن ما وصلت إليه أنا يمكن تكراره. يحصل عملائي على نتائج مشابهة، بما في ذلك:

- يصابون بإجهاد أقل ويتوصلون إلى وضوح وراحة بال أكثر؛
- يصبحون أكثر إبداعية وابتكارًا، ويجدون حلولًا للمشاكل بسهولة أكبر؛
- ينشئون علاقات أفضل، ويحققون انسجامًا أكبر في حياتهم الشخصية؛
- يصبحون أكثر إنتاجية، وإنجازًا للمزيد، ويمتلكون وقت فراغ أكبر؛
- يحققون نتائج أعمال أفضل، وأداءً أفضل عندما يكون ذلك ضروريًا؛
- تتلاشى مخاوفهم وهمومهم وقيودهم بدون جهد؛
- يحصلون على حافز طبيعي، ويحرزون تقدمًا فعليًا في الأشياء المهمة؛
- ينعمون بصحة جيدة، مع حيوية ونشاط أكبر.

إنها تجدي نفعًا معهم، ومن ثمّ فإنها قد تجدي نفعًا معك؛ لأن إدراك حقيقة خرافة ما قد يعطيك زيادة "هائلة" في النتائج التي تحصل عليها. لماذا؟ لأن الخرافة ما هي في الحقيقة إلا سوء فهم، مرتكزة على قاعدة منطقية خاطئة. سوء فهم بسيط غالبًا ما يؤدي إلى نتائج غير مرغوب فيها من...

التوتر	القلق	الإدمان	الفقر
الضغط	الهم	المرض العقلي	التنمر
ضعف الإنتاجية	السخط	الاكتئاب	الإجرام
عدم الرضا	الإحباط	الإرهاق	العنف
الصراع	الاستياء	الطلاق	إلخ

إذًا، كيف تهرب من فخ الإدمان المدمر للحياة هذا؟ كيف يمكنك البدء في إدراك حقيقة سوء الفهم، والبدء في الشعور بزيادة هائلة في صفاء الحياة وجودتها؟

استمر في الاستكشاف + تواصل مع آخرين
شارك اكتشافاتك + عمّق فهمك

نقطة تأمل: جميعنا يقع في فخ "سأكون سعيدًا عندما..." من حين لآخر. مع تأملك في حياتك حتى الآن، ما بعض الطرق التي أدركت بها أنك كنت تنخدع عن طريق الخطأ بهذا الوهم؟

بمجرد أن تستغرق دقيقة أو دقيقتين في التأمل، يمكنك مشاركة أي شيء تكتشفه. أدخل رمز الاستجابة السريعة إلى هاتفك الذكي أو اكتب الرابط المذكور أدناه في متصفحك. فبالإضافة إلى نشر تعليقاتك ومشاركة ما تتعلمه مع الآخرين، ستجد أيضًا موارد وضوح فعالة متعلقة بالفصل الأول؛ سوء الفهم: الفخ الخفي. تبيّن التجربة أن هذه طريقة بسيطة ولكنها فعالة في الوقت نفسه لتمكنك من الاستمرار في دمج ما تكتشفه، بينما فهمك للتفكير الفطري يستمر في التعمق...



www.ClarityBook.biz/chapter1

٢

قوة البصيرة

"لا يمكننا تعليم الناس أي شيء؛ بل يمكننا فقط مساعدتهم على اكتشافه داخل أنفسهم".

جاليليو جاليلي،
عالم فلك وفيزيائي
وعالم رياضيات

"لا تُسئ فهم ما سأقوله، ولكن راودني شعور بأنك لم تكن تنصت جيدًا حتى الآن..."

فاجأتني هذه الجملة على حين غرة. كنت مشهورًا بمهارات سماعي، ولكن مدربي الجديد لم يكن يعلم ذلك. لقد قمت بالتدريب للعديد من السنوات على ملاحظة فروق دقيقة في نبرة الصوت ولغة الجسد، وبإمكاني توضيح التركيبات العميقة لما يقوله أحد الأشخاص، لحظة بلحظة. بدت فكرة أنني لم أكن مستمعًا جيدًا منافية للمعقول بالنسبة لي، ولكنني كنت فضوليًا، ولذلك سألت عما كان يعنيه.

أوضح مدربي، بلطف شديد، أنه عندما كنت أنصت، كان يبدو كما لو أن ذهني يعج بالكثير من الأفكار. إنني كنت "أقوم" بالإنصات؛ كان الإنصات شيئًا أبذل جهدًا فيه. قال إن الإنصات بهذه الطريقة كان جيدًا للحصول على مفهوم فكري لشيء ما، ولكنه لم يكن ليساعدني على الحصول على الوضوح والبصائر التي قد تحدِث في الحقيقة فرقًا في حياتي.

عندما تفكرت في ذلك، أدركت أن هذه هي الطريقة التي تعلمنا جميعًا الإنصات بها. إنها الطريقة التي قد تعلمنا بها القراءة. إنها الطريقة التي قد "تعلمنا" بها التعلم.

ولكنها لطالما كانت مختلفة.

أنت تولد مستمعًا ودارسًا. فبفضل هذه القدرات الفطرية يمكنك المشي والتحدث اليوم. أنت كنت تعرف كيفية الإنصات قبل فترة كبيرة من أن "يعلمك" أي أحد كيفية التفكير؛ قبل أن تعرف كيفية التحليل والحكم؛ قبل أن تتعلم أن التحليل والحكم لهما أي قيمة.

إذا كنت شبيهًا بي بأي شكل من الأشكال، فإنك قد تعلمت القراءة والإنصات والتعلم بحثًا عن مفهوم تفكيري، وهذا جيد عند هذا الحد. ولكن حان الوقت لتذكر طريقة مختلفة للقراءة، والإنصات، والتعلم: القراءة بحثًا عن بصيرة...

تمييز: القراءة بحثًا عن معلومات
مقابل القراءة بحثًا عن بصيرة

عندما يقرأ معظم الناس، فإنهم يحاولون مواءمة ما يقرءونه مع ما يعرفونه بالفعل، وملاحظة كيف يمكن للمعلومات الجديدة أن تنسجم في إطارهم المعرفي الحالي. هذه هي **القراءة بحثًا عن معلومات**؛ التطلع إلى التحقق مما تعرفه والبناء عليه. ولكن هناك طريقة قراءة أخرى. يمكنك القراءة بطريقة تخلق مساحة "للمعرفة الحدسية" التي تكون موجودة بالفعل في وعيك لكي تظهر بصورة أكثر اكتمالاً في إدراكك. هذه هي **القراءة بحثًا عن بصيرة**.

القراءة بحثًا عن معلومات

عندما نقرأ بحثًا عن معلومات، فإننا نفكر فيما نقرؤه عندما نقرؤه، متخذين قرارات حيال...

- ما إذا كنا نتفق معه أم لا
- موضع تواؤمه مع إطاراتنا المعرفية الحالية
- وإذا لم يكن متوائمًا معها، فلمَ لا؟
- ما إذا كنا سنقبله أو نرفضه
- إذا كنا/كيف سنطبقه؟
- إلخ.

تحقق من ذلك فقط؛ إنك قد تكون تفعل ذلك عند قراءة هذه الفقرة، قائلًا: "يجب عليّ تذكر هذا"، أو "*هذا منطقي*"، أو "*هذا* غير *منطقي*" أو شيئًا من هذا القبيل. هذا جيد. القراءة بحثًا عن معلومات قد تكون مفيدة عند تقييمك للبيانات، واتخاذ قرارات بشأن صحتها. ولكن الزيادة الهائلة في الحجم الضخم للمعلومات المتاحة تعني أن القراءة بهذه الطريقة غالبًا ما تساهم في ازدحام الذهن. إنها تدفعنا بعيدًا عن الوضوح. فالشخص الذي يقرأ بحثًا عن معلومات لديه "شيء في ذهنه"، ومن ثم فإن الذهن لا يكون خاليًا للقيام بأفضل شيء يفعله؛ وهو توليد فكر جديد، صافٍ.

عندما يتعلق الأمر بالوضوح،

تكون القراءة بحثًا عن معلومات

مثل تناول مياه مالحة؛

إنها تزيد عطشك فحسب...

القراءة بحثًا عن بصيرة

القراءة بحثًا عن بصيرة هي القراءة "بدون وجود شيء في ذهنك". عندما تقرأ بحثًا عن بصيرة، فإنك تطرح نماذجك المفاهيمية الحالية جانبًا وتسمح لنفسك بالتأثر بما تقرؤه.

العين السحرية

في التسعينيات، أدى التطور التقني إلى نشأة صور "العين السحرية". فللوهلة الأولى، تبدو صورة العين السحرية كما لو كانت شكلًا مكررًا، ثنائي الأبعاد، ولكن إذا نظرت "بتمعن" في الصورة، بنظرة هادئة، مسترخية، يحدث شيء مذهل. يطرأ شكل ثلاثي الأبعاد فجأة على إدراكك، شكل كان غير مرئي تمامًا عندما نظرت إلى الصورة في المرة الأولى.

غالبًا ما كان الناس يجلسون محدقين في الصور ثنائية الأبعاد، "محاولين جاهدين" أن يروا الصورة ثلاثية الأبعاد المختفية فيها، ولكن لم يكن شيء يحدث حتى يسترخوا ويسمحوا للصورة بالظهور.

القراءة بحثًا عن بصيرة تشبه، نوعًا ما، النظر إلى صورة عين سحرية. أنت لا تحتاج في الحقيقة إلى "التفكير في" ما تقرؤه؛ استرخِ فقط واسمح لنفسك بالتأثر بالكلمات. البصيرة التي بإمكانها أن تصفي ذهنك وتعطيك تفكيرًا دافقًا نقيًا لا تكمن في الكلمات على أي حال؛ إنها قدرة تكمن بداخلك تمامًا، "محملة مسبقًا" في وعيك.

يكمن مثال آخر في الموسيقى. فعندما تستمع إلى موسيقى، تستمتع، أنت لا تحاول تقرير ما إذا كنت تتفق معها أم لا. أنت تستمع لكي تتأثر؛ لكي تستمتع بها وتعيش تجربة ما. عندما تقرأ أو تستمع بحثًا عن بصيرة، فإنك "تتعود على" ما يقوله

الشخص، ترى ما وراء الكلمة المكتوبة (أو المنطوقة)، فتنظر إلى ما يحاول المؤلف نقله في الحقيقة. أنت تسمح لمعرفة حدسية بالظهور من بين وعيك (وهذا ما يحدث عندما تندهش فجأة).

قوة البصيرة

لكي تتعود على الفرق بين الفهم الفكري والفهم الثاقب، تخيّل كلبًا يطارد ذيله دومًا. الآن، دعنا نتخيل أن الكلب وظفني أنا وأنت كاستشاريين لمساعدته في الإنتاجية الكلية. نحن نسأل الكلب عن الذي يحتاجه، ويقول شيئًا مثل ذلك:

"إليكما ما أحتاجه: أولًا، أنا أحتاج سرعة أكثر، لأن الشيء الذي أطارده سريع جدًا. دومًا ما يبدو قادرًا على تجاوزي. ثانيًا، أنا أحتاج رشاقة أكثر، لأن هذا الشيء خفيف الحركة جدًا. فحتى عندما أنقض عليه، ينجح في الإفلات مني قبل أن أستطيع الإمساك به. ثالثًا، أنا أحتاج خطة أفضل، لأنني مهما فعلت، يبدو أنه متقدم خطوة عني. أنا أعمل على ذلك ١٢ ساعة في اليوم بالفعل، وهذا لا يبدو كافيًا فحسب. ومن ثم، فإن هذا ما أحتاجه، سرعة أكثر، ورشاقة أكبر، وخطة أفضل، وقدرًا أكبر من الوقت".

أنا وأنت نعلم أن جل ما يريد الكلب إدراكه في الحقيقة هو أن ما كان يطارده هو ذيله. ولكننا إذا أخبرناه بذلك، فإن هناك طريقتين قد يرد الكلب بهما. إذا كان يفهم ما نقوله له فهمًا ثاقبًا، و "يدركه" في الحقيقة، فإنه سيسترخي بشكل واضح، ويتنهد، وربما حتى يضحك ضحكة خافتة. بل إنه قد يقول:

"هذا منطقي فعلًا. لقد خفف هذا من العبء على ذهني، وهذا يوضح بالتأكيد الكثير من الأشياء التي قد كانت تحيرني حتى الآن. كما قد أزال هذا الكثير من قائمة الأشياء التي عليّ فعلها، وقد حصلت فجأة على مساحة أكبر بكثير في دفتر مهامي اليومية. عليّ الاعتراف بأنني أشعر بالبلاهة نوعًا ما، ولكن هذا ارتياح بالتأكيد. أشكركما على جميع هذا الوقت الإضافي!".

وعلى الصعيد الآخر، إذا كان الكلب لديه فهمًا فكريًا، ولكنه ليس لديه بصيرة، فإنه قد يقول شيئًا مثل هذا:

"صحيح. إذن، أنتما تخبراني بأن هذا هو ذيلي. فهمت ذلك. إذن فإنني أحتاج إلى تذكر ألا أطارده، أليس كذلك؟ حسنًا. إذن، كيف لا أطارد ذيلي؟ هل يمكنكما توضيح العملية لي بالتفصيل؟"

إذا قال الكلب هذا، فإننا نعلم أنه لم يفهم في الحقيقة.

لن تنتج القيمة *الأكبر* التي ستحصل عليها من هذا الكتاب عن المعلومات الموجودة في الصفحات؛ بل ستنتج من داخلك، إذن قم بإتاحة مساحة لحدوث هذا. سيظل أي فهم فكري لديك بالفعل موجودًا عندما تصل إلى نهاية الكتاب، لذلك فإنني أدعوك إلى تنحية ذلك جانبًا والسماح لنفسك بالتأثر بصورة أكثر عمقًا.

تكمن الحقيقة في أن كل شخص لديه مصدر البصيرة هذا بداخله. أنت لديك كل شيء تحتاج إليه للوصول إلى الوضوح. القوة الدافعة للتغييرات التي تحدثها سوف تنبع من داخلك. عندما تقرأ هذا الكتاب بحثًا عن بصيرة، فإنك قد تجد نفسك تشعر بين الفينة والأخرى بالوضوح والهدوء والطمأنينة على وجه الخصوص. هذا الشعور بالوضوح قد يكون إحدى الإشارات التي تدل على أنك تتأثر، لذلك استمتع به عندما يظهر واسترخِ عندما لا يظهر...

وما الشيء الرائع جدًا في البصيرة؟

غالبًا ما نتوصل إلى الفهم الثاقب بصورة فجائية، ولكنه قد يستمر في خدمتك وإفادتك لسنوات قادمة. إنه وظيفة طبيعية للذهن، وله القدرة على إحداث التغييرات المهمة في حياتك. البصيرة هي المفتاح لإعادة ربطك بقدرتك الذهنية على التصفية الذاتية.

عندما تقرأ المعلومات (أو تستمع إليها)، فإن الفهم الفكري الذي تحصل عليه يشبه دليل إرشادات مكتوبًا؛ إنه جيد بالنسبة للهدف المصمم من أجله، ولكنه يتطلب جهدًا لوضعه موضع التنفيذ. هذا هو السبب وراء أن الناس غالبًا ما يقولون: *"أنا أفهم ذلك فكريًا، ولكن..."*

الفهم الثاقب أشبه بتطبيق لهاتف محمول؛ عندما يتم تنزيله، يبدأ في العمل على الفور. الفهم الثاقب يعمل ومستعد للانطلاق!

هل تتذكر المقدمة، عندما قلت إنه ليس هناك شيء في هذا الكتاب عليك القيام به، أو التفكير فيه، أو تطبيقه؟

- عندما تمتلك بصيرة، فإنها تأتي بمصدر التحفيز الخاص بها. أنت لا تحتاج إلى "حمل نفسك على فعلها"؛ بل ستجد سلوكك يتغير بصورة طبيعية بطرق تصب في خدمتك.
- عندما تمتلك بصيرة، فإنها تكون مصممة تمامًا لك. ليس عليك التوصل إليها أو تجربتها وضبطها لتناسب احتياجاتك؛ إنها تناسبك بالفعل تمامًا.
- الفهم الثاقب يرتبط بالسياق، ويستطيع التكيف مع ظروفك المتغيرة، وحتى مراعاة أشياء أنت لست على دراية بها عن وعي.
- المفاهيم الفكرية قد تبلى مع مرور الزمن، ولكن المفاهيم الثاقبة تبقى جديدة، وقد تظل "تحدث نظامك" لسنوات قادمة.

هذا هو السبب وراء أن الناس غالبًا ما يعرفون ما "ينبغي" عليهم فعله، ولكنهم لا يفعلونه. وحتى تمتلك بصيرة، تعتبر هذه فكرة لطيفة فحسب. الأخبار العظيمة هي أن البصائر تبدأ في إحداث فارق لك سواء أكانت منطقية من الناحية الفكرية أم لا!

بصيرة مفاجئة

في تسعينيات القرن الماضي، تم توظيفي مديرًا للبرامج، حيث كنت أدير برامج تغيير تنظيمية كبرى لصالح شركات عالمية. وبعد إدارة عدد من البرامج الناجحة، أردت ترك وظيفتي وأن أصبح مقاولًا. أكد لي أصدقائي أن في إمكاني القيام بذلك، وبينما فهمت ذلك فكريًا، "عرفت" أنني لم أكن أمتلك ما يتطلبه ذلك. ثم، في عام ١٩٩٨، حضرت أول تدريب تنمية شخصية لي؛ وهو برنامج مدته يومان يتناول طريقة عمل العقل. خلال اليومين، امتلكت بصيرة: عرفت فجأة أن في إمكاني ترك وظيفتي وأن أصبح مقاولًا، مع جميع الحريات والاحتمالات والمزايا التي تترتب على ذلك. تركت وظيفتي بعد أسبوعين، وبدأت العمل لصالح نفسي، وإيجاد الوقت وتوفير الأموال لإدراك رغباتي. يمكنني عزو الحياة التي أعيشها اليوم إلى تلك البصيرة، ويمكنني الشعور حتى الآن بالحرية والاحتمالية اللتين جلبتهما لي.

بينما كان المثال السابق تحويليًا على نطاق واسع بالنسبة لي، يعتبر الفهم الثاقب ظاهرة يومية. في الواقع، عندما تبدأ في أن تصبح أكثر إدراكًا له، فإنك ستبدأ تجد نفسك تعتمد على بصائر وحدس لإرشادك بصورة يومية.

عاش الجميع تجربة اتخاذ قرار سيئ، ثم قول: *"كنت أعرف أنه كان ينبغي عليّ فعل ذلك بطريقة أخرى، ولكنني لم أنصت إلى نفسي"*. كما يمتلك العديد من الناس أيضًا أمثلة على "مجرد معرفة" الشيء الصحيح الذي ينبغي فعله، رغم أنه لا يبدو منطقيًا حينها. المعرفة الحدسية التي يشيرون إليها هي مثال على الفهم الثاقب. يمتلك الناس طرقًا عديدة للإشارة إليها:

- الشعور الغريزي الذي يخبرك باتخاذ قرار معين.
- المنطق السليم الذي ينقذك في موقف صعب.
- الحدس الذي يرشدك إلى نجاح غير متوقع.
- الإدراك المفاجئ الذي يحدث فارقًا كبيرًا في حياتك.
- "المعرفة" التي تجعلك تطرح السؤال المناسب تمامًا.
- البصيرة التي تحل مشكلة كانت تبدو وكأنها مستحيلة.
- الطفرة الإبداعية التي تحول اتجاه الأشياء تمامًا.
- "لحظة الوضوح" التي تغير مسار حياة المدمن إلى الأفضل.
- الإلهام الذي يعطيك طاقة وحافزًا نقيين، جديدين.
- الحكمة الداخلية التي ترشدك في المواقف التي لم تعد تنطبق عليها أفكارك القديمة.

لا يدرك معظم الناس مدى فعالية البصيرة عندما يتعلق الأمر بإيجاد الوضوح، وإحداث تغييرات، وتحقيق الآمال. وبينما يمتلئ هذا الكتاب بأفكار قد تجدها مثيرة للاهتمام ومفيدة، إلا أن قوته الحقيقية تكمن في إنشاء سياق؛ سياق يمكن للمعرفة الحدسية *الموجودة بالفعل بداخلك* أن تظهر فيه بصورة أكثر اكتمالًا داخل إدراكك وأن تحدث اختلافًا حقيقيًا في حياتك.

في الحقيقة، يكمن الاختلاف الجوهري بين هذا الكتاب ومعظم الكتب الأخرى في أن:

الغرض من هذا الكتاب هو العمل كمحفز لكي تتمكن بصائرك وإدراكاتك من توفير الوضوح لك، وإرشادك، ومساعدتك على إحداث تغييرات أثناء مضيك قدمًا.

ينتج الفهم الثاقب عن التفكير الفطري: قدرتك الطبيعية على امتلاك إدراكات جديدة، واضحة في أي لحظة. إنها قوة توجد بالفعل داخل وعيك وقد تظهر بطرق تحدث اختلافًا في حياتك بصورة فورية.

تحقق من الواقعية

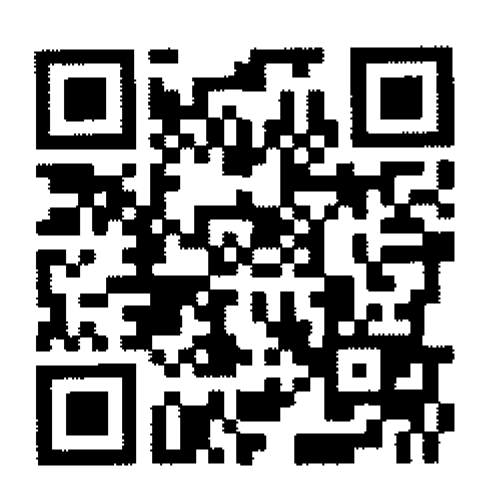
يعترض الناس في بعض الأحيان، قائلين إن الوضوح ليس "فكرًا جديدًا، وصافيًا"، بل إنه في الحقيقة غياب للأفكار. هذا صحيح وغير صحيح. كما ستكتشف، يعتبر الوضوح هو نتيجة نوع أكثر تدفقًا وخفاءً من التفكير. إذا كانت أنماط الفكر الاعتيادية، العالقة مثل منحدرات المياه البيضاء، فإن وضوح الفكر مثل المياه العميقة، الصافية في نهر متدفق. هذا هو السبب وراء أن الكثير جدًا من الناس المنهمكين يقولون إنهم ليس لديهم شيء يدور في أذهانهم.

لذلك فإنني أدعوك إلى "القراءة بحثًا عن بصيرة" حيث إننا نبدأ في تناول ظاهرة شديدة الغرابة، ومنافية للبديهة تمامًا، وما زالت واحدة من أكثر الأشياء التي صادفتها إثارة للدهشة على الإطلاق...

استمر في الاستكشاف + تواصل مع آخرين
شارك اكتشافاتك + عمّق فهمك

نقطة تأمل: البصيرة هي جانب طبيعي من كون الشخص حيًا. في بعض الأحيان، ينتهي الحال بالبصائر الصغيرة، اليومية بأن تصبح بنفس عمق "الاكتشافات" الكبيرة. أثناء تفكيرك فيها الآن، ما بعض بصائرك ولحظات اكتشافاتك الأكثر إفادة وتأثيرًا حتى الآن؟

من أحد الأشياء الرائعة في البصائر أنه عندما ترى شيئًا ما، يمكنك تسليط الضوء عليه ليراه آخرون، أيضًا. وعندما تشاركه، فإنك تذكر نفسك بحقيقة الأمر. لمشاركة بعض بصائرك، امسح فقط رمز الاستجابة السريعة بهاتفك الذكي أو اكتب الرابط الموجود أدناه في متصفحك. ستتمكن من الوصول إلى موارد وضوح قوية تتعلق بالفصل الثاني: نفاذ البصيرة. ستجد أيضًا خواص تتيح لك نشر تعليقاتك ومشاركة ما تتعلمه مع آخرين. عندما تخرج أفكارك من خلال تدوينها، فإنها تنشئ في الحقيقة مسارات عصبية جديدة في ذهنك، مدعِّمة لمنظورات جديدة وفهم أعمق...



www.ClarityBook.biz/chapter2

٣

كيفية صنع الإدراك

"الفكر يخلق العالم ثم يقول:
'لم أفعلها'"

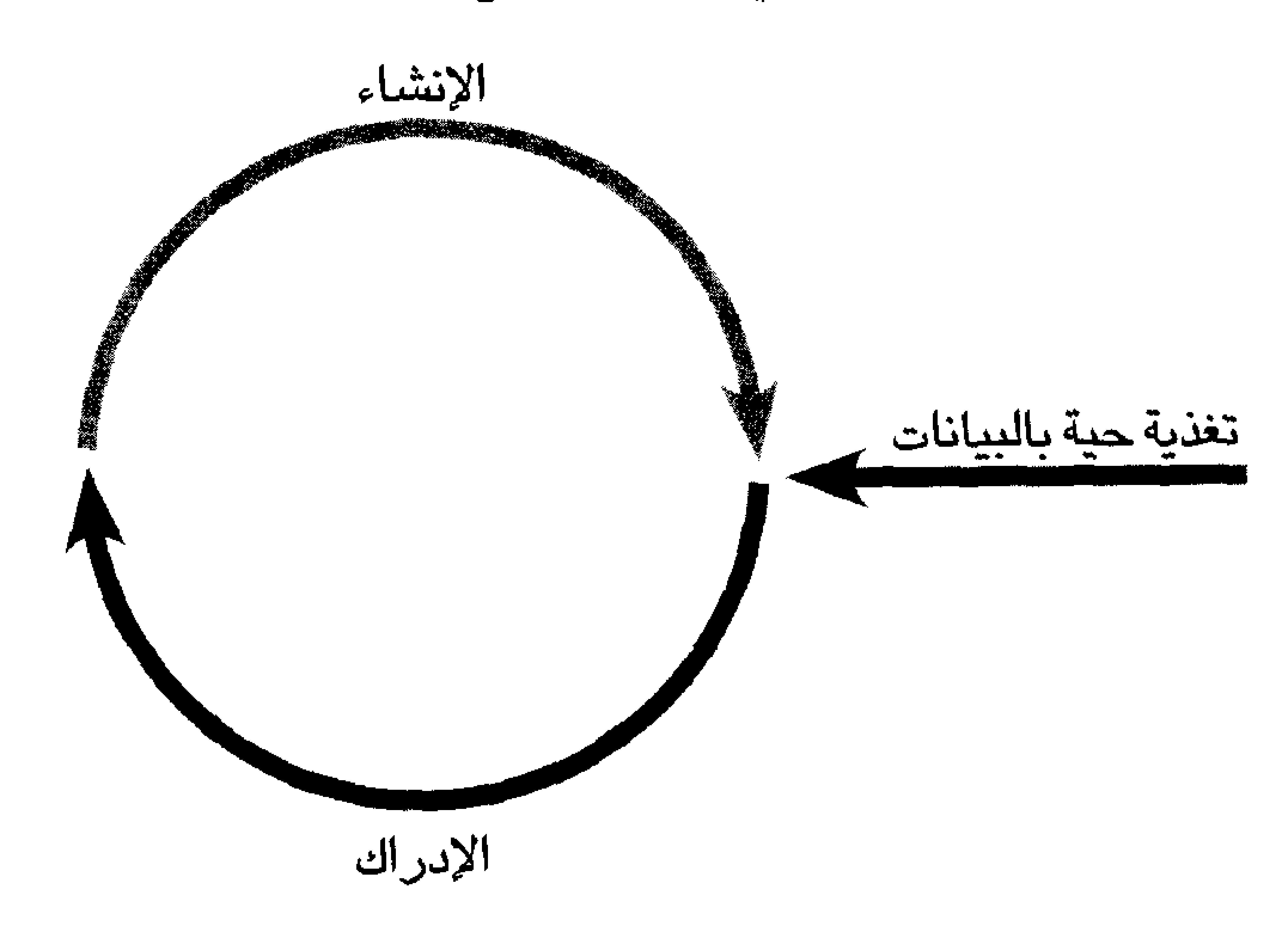
ديفيد بوم، عالم فيزياء الكم

"الآن، في الأحلام، يفعل ذهننا هذا على الدوام... إننا ننشئ عالمنا وندركه في الوقت نفسه... وذهننا يفعل هذا بطريقة شديدة الإحكام لدرجة أننا لا نعرف حتى أنه يحدث..."

قال ليوناردو ديكابريو هذه الكلمات، ممثلًا الشخصية الرئيسية، كوب، في فيلم Inception (٢٠١٠، Warner Bros. Pictures). إنه يرسم دائرة مكونة من سهمين ويوضح كيفية عمل الأحلام، ولكن توضيحه يلقي الضوء أيضًا على طبيعة إدراك اليقظة الخاص بنا. عندما نكون مستيقظين، تتولّد خبراتنا بنفس الطريقة تمامًا (ولكن مع وصول إلى "تغذية حية بالبيانات"). فلنعد صياغة كلمات كوب:

"في عيشك للواقع أثناء يقظتك، يستمر ذهنك في *إنشاء* العالم و*إدراكه* في الوقت نفسه... وذلك بطريقة شديدة الإحكام لدرجة أنك لا تشعر بأن ذهنك يقوم بعملية الإنشاء".

عندما تتوقف وتتفكر بعمق في الآثار المترتبة على ذلك، قد يكون الأمر مذهلاً حقًا. هذا يعني أن ١٠٠٪ من شعورك بالعالم الموجود "بخارجك" يحدث في الحقيقة "بداخلك". يتضمن هذا الأشياء التي تراها "بالخارج".



شكل ٣-١ الإنشاء والإدراك في الوقت نفسه

يَنتج شعورك بالعالم "الخارجي" من داخلك، دامجًا البيانات التي يتلقاها عبر الحواس لدرجة أكثر أو أقل (وفقًا لتركيز انتباهك).

على سبيل المثال: قد يكون الشخص نائمًا ويحلم بأنه في الصف الأمامي في حفل موسيقى روك، ليستيقظ ويكتشف أن الموسيقى التي كانت موجودة في حلمه كانت تصدر من الراديو الموجود بالقرب من سريره. وعلى النقيض، قد يكون الشخص جالسًا في اجتماع عمل، ولكنه يركز كامل انتباهه على حلم يقظة حول عطلة مستقبلية. سواء كنت تتلقى البيانات من حواسك، أو ذكرياتك، أو مخيلتك، فإن العملية التي تنتج شعورك الإدراكي هي ذاتها.

شعورنا بالواقع يَنتج، بكل معنى الكلمة،
من "الأشياء التي تتألف منها الأحلام".

التكيف الإدراكي

أجرى عالم النفس، جورج ستراتون، سلسلة من التجارب المثيرة للاهتمام في تسعينيات القرن التاسع عشر باستخدام "نظارة عاكسة". حيث كانت تلك النظارة الغريبة تعرض أمام عيني مرتديها صورة معكوسة من الواقع؛ إنها تقلب كل شيء رأسًا على عقب! ارتدى ستراتون نفسه النظارة لثمانية أيام متصلة. في الأربعة أيام الأولى، كان يرى عالمًا مقلوبًا رأسًا على عقب، ولكن عندما استيقظ في اليوم الخامس من ارتدائها، كان شيء غير عادي قد حدث؛ كان إدراكه قد صحح نفسه، وأصبح الآن يدرك العالم بالطريقة الصحيحة.

كما تلت ذلك مفاجأة أخرى عندما نزع النظارة؛ حيث اكتشف أن الواقع الآن كان يبدو مقلوبًا رأسًا على عقب حينما لم يكن يرتديها. وبعد أيام قليلة عاد بصره إلى طبيعته. تسلط هذه الظاهرة (التي يشار إليها بـ "التكيف الإدراكي") الضوء على الدور الإبداعي الذي يلعبه الذهن في إنتاج شعورنا بالواقع لحظة بلحظة.

توقف لبرهة. ألقِ نظرة حولك. أنصت إلى أي أصوات تصل إلى إدراكك. مرر أصابعك على بعض العناصر الموجودة في بيئتك...

قد يبدو الأمر كما لو أنك تنظر إلى العالم "الخارجي" من خلال عينيك بنفس الطريقة إلى حد كبير التي تنظر إليه بها من خلال عدسة الكاميرا، ولكن هذه ليست الطريقة التي تعمل بها. تختلف حقيقة إدراكنا تمامًا وتعتبر أكثر غرابة إلى حد بعيد. كما ترى...

إدراكك للواقع أقل شبهًا بالنظر خارجًا إلى
العالم من خلال عدسة الكاميرا، وأكثر
شبهًا بارتداء نظارة واقع افتراضي...

ألقِ نظرة أخرى حولك، واسمح لنفسك بملاحظة عنصر أو اثنين في بيئتك المباشرة. أعلم أن هذا يبدو كما لو كانت العناصر "بالخارج" (ولأغراض عملية هي كذلك) ولكن ١٠٠٪ من شعورك بالعناصر ينتج من داخل وعيك.

نسيج واقعك التجريبي
ينتج عن ذهنك...

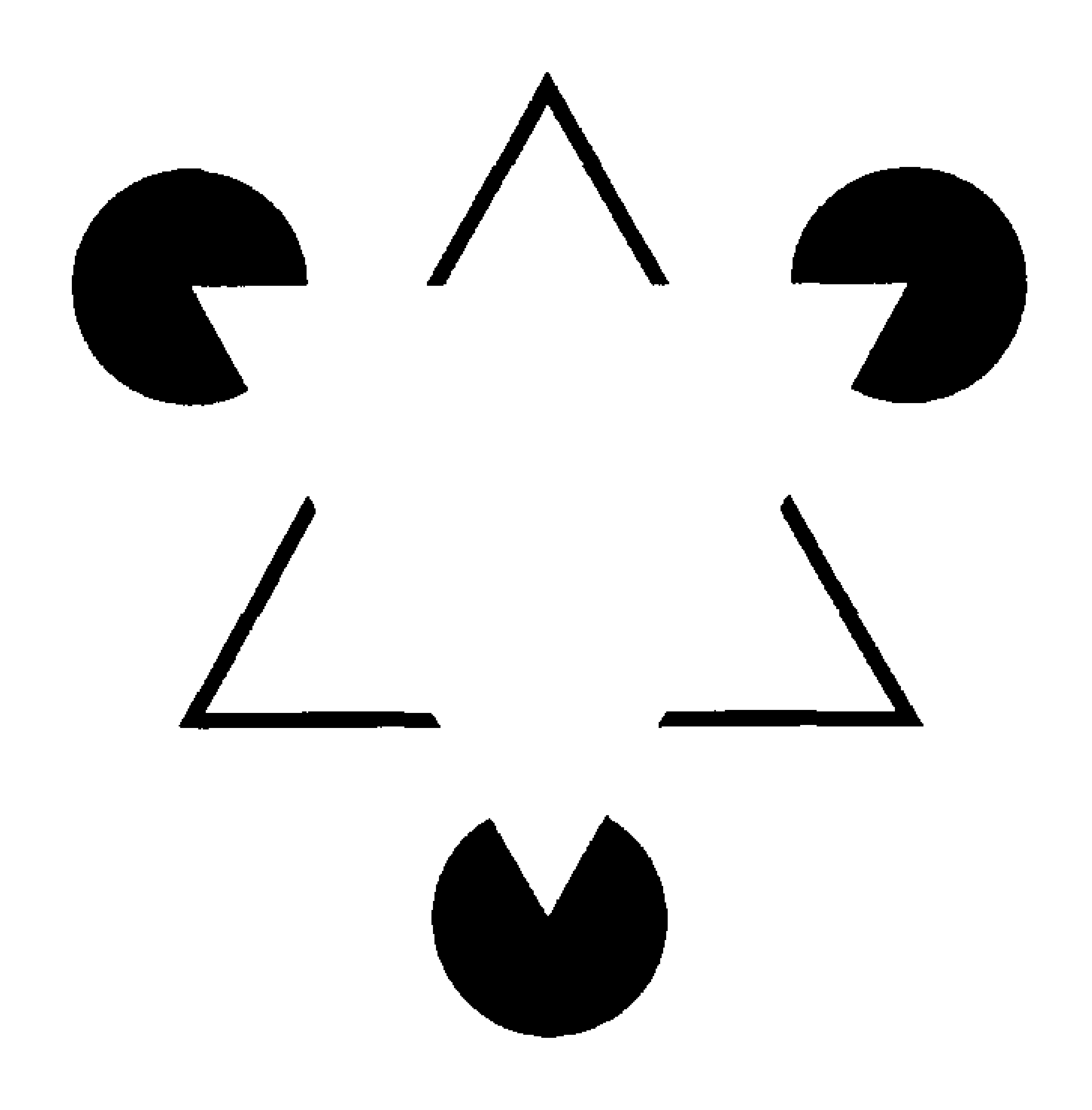
تحقق من الواقعية

أنا لا أقول: "أنت تصنع واقعك"؛ بل أقول إنك تصنع تجربتك الفذة للواقع، لحظة بلحظة، من داخل وعيك. نحن نعيش في عالم مادي تحكمه قوانين مصونة لا تتأثر تأثرًا ماديًا بإدراكك (مثل: الجاذبية، الديناميكا الحرارية، إلخ). فإذا كنت تمشي في الشارع ولم تلاحظ وجود بالوعة صرف صحي غير مغطاة في طريقك، فإنك لن تتمكن من السير فوق البالوعة فقط لأنك لا تدرك وجودها. الجاذبية مبدأ؛ قانون أساسي يحكم عالمنا. وعلى هذا المنوال، فإنه لا يلقي بالًا لما نفكر أنا أو أنت به!

تتدفق الطاقة داخلنا من خلال جميع حواسنا في الوقت نفسه، صانعة "لقطة" مكثفة، متعددة الحواس لكل لحظة. تتدفق الطاقة داخلنا في صورة بيانات أولية، بصورة تشبه كثيرًا تدفق البيانات داخل الكمبيوتر من خلال منفذ USB. ثمّ يصنع الذهن نموذجًا "لما يجب أن يكون بالخارج بالنسبة لي وأنا أتلقى هذه البيانات". هذا النموذج هو ما يتم "تجسيده" لنا في الوعي.

لقد مررنا جميعًا بتجربة رؤية صديق في الشارع، ونلوح له، ثم ندرك أنه ليس في الحقيقة الشخص الذي اعتقدنا أنه هو. ومع ذلك، بعد لحظة، قد نقسم أنه كان هو. فعندما "رأيناه" لأول مرة، كان ما رأيناه *في الحقيقة* هو "تخمين" إدراكي من نسج العقل. وفقط عندما ألقينا نظرة أكثر قربًا، نشأ إدراك أكثر دقة (وفي الوقت نفسه ما زال من نسج الخيال) استنادًا إلى بيانات جديدة.

يصنع إدراكنا بصورة مستمرة أنواع "التخمينات" هذه، ولكننا عادة لا نعي عملية التخمين هذه إلا في مواقف مثل المثال السابق، أو عندما ننظر إلى صورة خداع بصري.



شكل ٣-٢ مثلث كانيزا

عند نظرك إلى مثلث كانيزا، تمر البيانات الأولية التي تصدرها الصورة عبر عينيك وتنتقل إلى ذهنك؛ حيث تعزز برمجة الذهن البيانات، وتملأ الفراغات، وها هي ذا! يشتمل الواقع الإدراكي الذي ينتجه الذهن على مثلث أبيض خيالي. فالذهن يمتلك مجموعة متنوعة من "برامج تعزيز الواقع" هذه، تطورت على أنها مزايا بقائية على مدار آلاف سنين لا تعد ولا تحصى من التطور (مثل: القدرة على تمييز الحواف الحادة، التعرف على الوجوه، وهلمّ جرًّا).

في حديثه الرائع لموقع TED عام ٢٠٠٥، "لماذا يبدو العالم غريبًا جدًا"، يشير العالم البيولوجي ريتشارد داوكينز إلى أننا لا نشعر "بالعالم الحقيقي"؛ بل إننا نشعر بنموذج من العالم مهيأ لنوع الكائنات الذي نندرج تحته، ونوع العالم الذي نسكنه. تحتاج الطيور إلى أنواع نماذج تختلف عن القرود؛ حيث تحتاج الطيور أن تتمكن من التعامل مع الملاحة الجوية، بينما تحتاج القرود إلى برمجة تتيح لها تسلق

الأشجار والتأرجح من فرع إلى فرع. كما تحتاج الأسماك إلى نماذج تختلف عن حيوانات الخلد أو النمل، لأنها تسكن في بيئات مختلفة تمامًا، وهي أنواع مختلفة من الكائنات. لا تدخل أي من هذه المخلوقات العالم مباشرة؛ بل على العكس، إنها تعيش في واقع تجريبي من نسج الذهن يستند إلى نموذج أو تجسيد تمت مواءمته مع نوع المخلوقات الذي تندرج تحته، ونوع العالم الذي تسكن فيه. ينطبق الأمر نفسه على الناس.

نسيج *واقعك التجريبي*
ينتج عن عقلك...

بكسلات الإدراك

أنا أكتب هذا الكتاب باستخدام جهاز ماك بوك من صنع شركة أبل. وأثناء كتابتي، بإمكاني رؤية الكلمات التي أكتبها تظهر على الشاشة. وعند أي نقطة، يمكنني مشاهدة مقطع فيديو على موقع يوتيوب، أو تصفح مكتبة صوري سريعًا، أو البحث عن اقتباس ما باستخدام جوجل، أو نشر شيء ما على موقع فيسبوك، أو الانتقال إلى مستند آخر. ولكن هناك شيء واحد يبقى ثابتًا...

جميع الأشياء التي بإمكانك رؤيتها على الشاشة يتم إنشاؤها باستخدام البكسلات.

البكسلات pixels هي لبنات البناء الصغيرة التي تستخدم لإنشاء مقاطع الفيديو، والصور الفوتوغرافية، والحروف في المستندات، والصور الموجودة على صفحات الويب... وكل شيء! كل ما يظهر على الشاشة هو بكسلات.

وبالمثل، شعورك بالواقع يتكون من المكافئ الإدراكي للبكسلات: "الطاقة" وهي التي سوف أشير إليها بـ **فكر**.

تجربة الفكر

مرة أخرى، ألقِ نظرة حولك في البيئة التي توجد فيها. أثناء ملاحظتك للعوامل المختلفة في تلك البيئة، تفكَّر في حقيقة أن ما تراه هو في الحقيقة تجسيد ينتج عن ذهنك المدهش (وبداخله). تجربتك لكل شيء يمكنك رؤيته تتكون من البكسلات؛ **فكر**.

الآن، أغلق عينيك وتذكر ما كان في استطاعتك رؤيته في بيئتك. تتكون ذاكرتك الخاصة بتلك الأشياء أيضًا من **فكر**.

الآن، تخيّل حدثًا تخطط للاستمتاع به في المستقبل. هذه الذاكرة المستقبلية تتكون من **فكر**.

عندما تكون نائمًا وتستغرق في الأحلام، فإن أحلامك تتكون من **فكر**. كل تجربة تعيشها في حياتك بأكملها تنتج باستخدام قوة **الفكر**.

أنت تنشئ شعورك بالواقع، لحظة بلحظة،
من داخل وعيك، باستخدام قوة ***الفكر***...

ذهن الدوائر التليفزيونية المغلقة

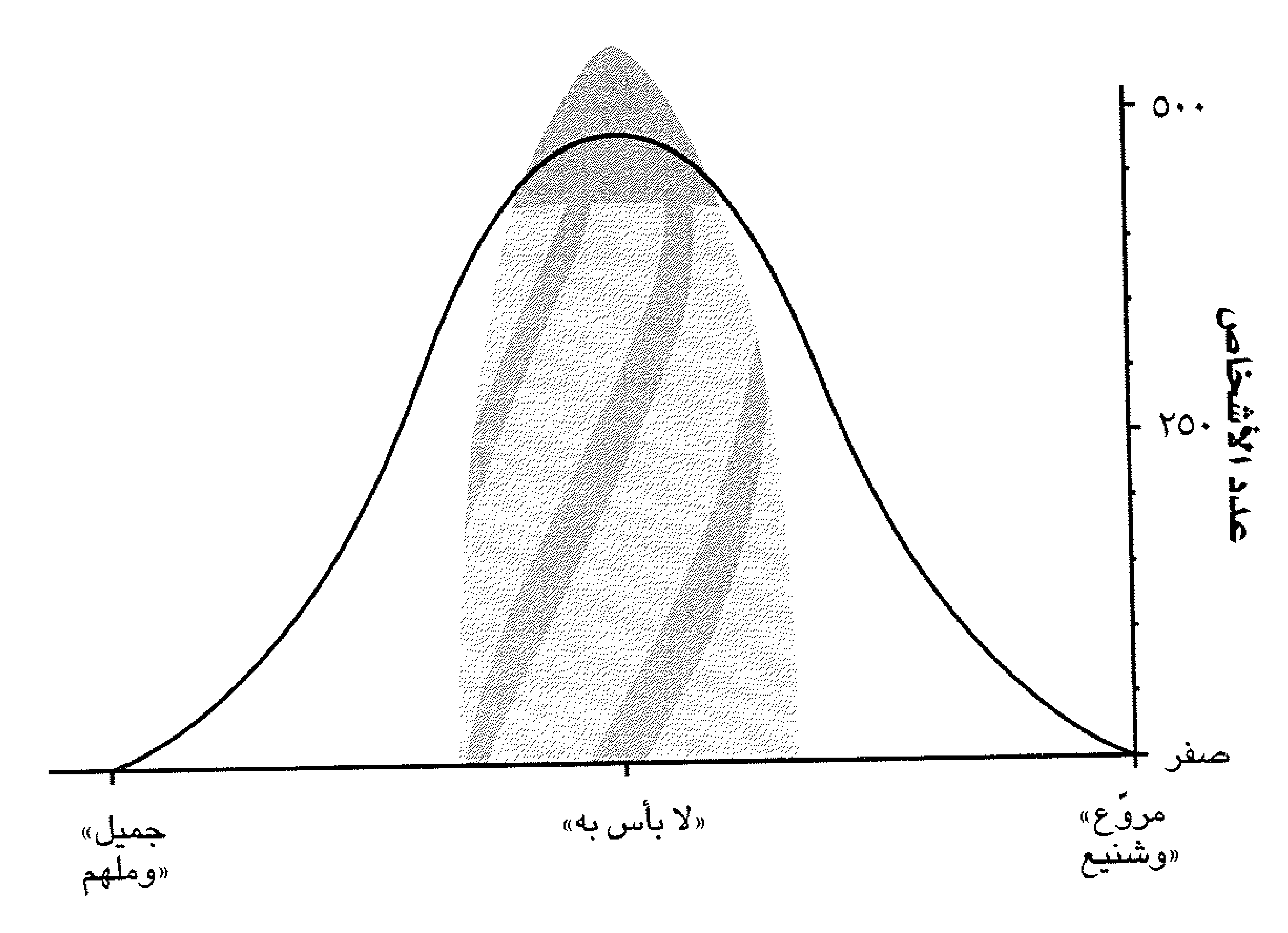
تخيّل حارسة أمن تشاهد شاشة تليفزيونية تعرض أناسًا يمرون عبر مدخل المبنى المسئولة عن حراسته. تخترق موجات ضوئية أجساد المارة، تعترض بعضها كاميرا الدوائر التليفزيونية المغلقة. وبسرعة البرق، تحوّل الكاميرا الصور إلى بيانات رقمية، ثم يتم نقل هذه البيانات إلى نظام حاسوبي يولّد صورة على شاشة الدوائر التليفزيونية المغلقة. بينما يوجد بالتأكيد أناس يمرون عبر المبنى، فإن ١٠٠٪ مما يظهر على شاشة الدوائر التليفزيونية المغلقة يتولّد عبر جهاز الكمبيوتر.

يخفق قلب حارسة الأمن عندما تعرفت على أحد الأوجه من بين الأشكال المتحركة التي تظهر على الشاشة! لقد تعرفت لتوها على حبيبها الذي وصل لكي يصطحبها في عشاء رومانسي. بينما قد تدّعي حارسة الأمن فيما بعد أنها "رأت" حبيبها يقترب، إلا أن ما رأته في الحقيقة كان تجسيدًا لحبيبها؛ وهمًا من صنع جهاز الكمبيوتر يظهر على شاشة تليفزيونية.

هذا تشبيه بسيط للطريقة التي ننشئ بها تجربتنا للواقع، لحظة بلحظة. عند كتابتي هذا، بإمكاني النظر للخارج عبر نافذة المقهى الذي أجلس فيه ورؤية الناس يمرون، بينما يوجد بالتأكيد أناس "بالخارج"، ١٠٠٪ من تجربتي لهؤلاء الناس هي وهم من صنع الذهن.

الجيركن والمنحنى الجرسي

تختلف ردود فعل الناس تجاه ناطحة السحاب اللندنية الشهيرة المعروفة باسم "الجيركن". فالبعض يعتبرها نموذجًا رائعًا للهندسة المعمارية الحديثة؛ فيما يعتبرها آخرون شيئًا بشعًا. إذا أردت أن ترسم التجربة الشخصية لـ ١٠٠٠ شخص بيانيًا تجاه الجيركن، فسيظهر منحنى جرسي بمجموعة متنوعة من ردود الأفعال. فبالنسبة لكل فرد، ١٠٠٪ من مشاعرهم تجاه الجيركن ستنتج عن تفكيرهم.



شكل ٣-٣ منحنى الجرس للجيركن

بالتأكيد لا تقتصر طاقة الفكر على التجربة البصرية فحسب. فعلى الرغم من أننا قد استخدمنا الاستعارة البصرية المتمثلة في بكسلات الكمبيوتر لغرض التوضيح، فإن تجاربنا المتعلقة بالصوت، والشم، والتذوق، واللمس تعتبر كذلك "ناشئة" عن الفكر. وكذلك أحاسيسنا ومشاعرنا.

***الفكر** هو مبدأ الواقع...*

إنه هو القوة التي تمتلكها لإنشاء تجسيد لأي شيء على الإطلاق، والشعور به كحقيقة. إننا جميعًا نعيش في واقع نفسي. شعورنا الإدراكي هو ١٠٠٪ من صنع عقولنا، بالاستعانة بـ **الفكر**؛ الذي هو مبدأ الواقع.

تحقق من الواقعية

إذا كنت تميل إلى الجانب العلمي، فإنك قد تقول لنفسك: "توقف لحظة، إدراكنا ليس مصنوعًا من بكسلات أو فكر! بل هو مصنوع من وصلات عصبية، وخلايا عصبية، وكيميائيات عصبية، وتيارات كهربائية!"

علم المخ يعتبر مجالًا بحثيًا ذا قيمة هائلة، حيث يقدم لنا نظرة عن كثب على "آليات" عمل المخ. لا شك أن تراكيب مخنا تتيح له الإدراك بطرق ليست متوفرة لكائنات لا تمتلك هذه التراكيب (على سبيل المثال: التلفيف المغزلي، الذي نستخدمه للتعرف على الوجوه). تتيح هذه التراكيب المخية لنا استخدام الفكر بطرق لن تكون متاحة بدونها، إلا أن شعورنا الشخصي ما زال ينشأ عما أطلق عليه أنا **الفكر**. في الحقيقة، تعتبر كلمة **فكر** بحد ذاتها استعارة لهذه القدرة الخارقة.

إليك طريقة أخرى للتفكير في هذا: منظومة مترو أنفاق لندن (التي تعرف أيضًا باسم "النفق The Tube") هي شبكة أنفاق وأسلاك ومسارات بالغة التعقيد. فبينما ينبغي أن تكون الرسومات الكهربية لمنظومة الأنفاق بالغة الدقة، إلا إنها ليست مفيدة جدًا في إيجاد طريقك من أكسفورد سيركس إلى كنجز كروس. ولذلك، فمن الأفضل لك استخدام خريطة النفق. خريطة النفق هي إحدى روائع البساطة والفاعلية؛ حيث إنها بالغة الفاعلية للانتقال من النقطة أ إلى ب.

إذا كانت كيمياء المخ متشابهة مع الرسومات الكهربائية (دقيقة، ولكنها مجردة وبالغة التعقيد)، فإن نموذج "التفكير الفطري" يشبه إلى حد كبير خريطة مترو الأنفاق: بسيطة، وشخصية، وعملية للغاية، عندما تفهم كيفية استخدامها.

يستطيع الناس بكل معنى الكلمة التفكير في أي شيء وتجربته على أنه حقيقي. قوة الفكر شديدة المرونة ومن ثم يستطيع الناس استخدامها لإنشاء أي واقع إدراكي:

- يمكن لشخصين يشاهدان نفس الفيلم أن يتكوّن لديهما شعوران مختلفان تمامًا حياله، وذلك بسبب **الفكر**.

- يستخدم الشخص الذي يعاني من مرض الرهاب **الفكر** لصنع شعور بحادث طائرة وشيك، أو لدغة عنكبوت، أو هجوم كلب.

- قد يشعر الشخص الذي يقوم بعمل ما بالإلهام والنشاط، بينما يشعر الشخص الذي يجلس بالقرب منه بالإرهاق والتعاسة أثناء قيامه *بنفس العمل تمامًا*. يصنع كل منهما شعوره الفذ بالاستعانة بـ **الفكر**.

- قد يقتنع الشخص بأن شريك عمله يغشه، بغض النظر عن واقع الموقف. إنه يصنع إدراكه بالاستعانة بـ **الفكر**، ثم يشعر به على أنه حقيقة.

- قد يواجه شخص ما شعورًا ممتعًا جدًا، مترقبًا عطلة يخطط لقضائها. **الفكر** يجعل ذلك الشعور الممتع ممكنًا، حتى إذا انتهى الأمر بإلغاء العطلة!

أنا لا أدعي أننا نقوم بهذا عمدًا أو عن وعي. أنا أشير فقط إلى القدرة التي يمتلكها الناس لصنع أي إدراك بكل معنى الكلمة بالاستعانة بقوة **الفكر** الخارقة، ثم الشعور بهذا الإدراك على أنه حقيقة. هذه هي طريقة صنع شعورنا، ونحن نستخدم هذه القدرة في كل لحظة في حياتنا.

السبب وراء كون هذا الأمر وثيق الصلة جدًا عندما يتعلق الأمر بالهروب من عجلة الهمستر الخفية ومواجهة مستويات مرتفعة من الوضوح هو:

١٠٠٪ من شعورنا بالواقع هو من صنع العقل. إذا اعتقد شخص ما أنه يحتاج إلى **أ**، *أو* **ب**، *أو* **ج** *لكي يشعر بـ* **د**، *أو* **هـ**، *أو* **و**، *فإنه سوف يشعر بذلك على أنه حقيقة. وهذا هو مدى قوة* **الفكر**.

هل تتذكر هيكل الخرافة/سوء الفهم المذكور في الفصل الأول؟

[ظرف] يسفر عن [*حالة جوهرية*]

الفكر لديه القوة لبث الحياة في كل تبديل مختلف من تباديل هذه المعادلة الخرافية، ولجعل شخص ما يشعر بها على أنها واقع مادي. الفكر يشبه قسم المؤثرات الخاصة في استوديو أفلام. تتمثل وظيفته في صنع واقع إدراكي يبدو حقيقيًا، بغض النظر عن "حقائق" الموقف. ولكننا قد نفكر جميعًا في أوقات كنا "نعرف" بصحة شيء ما، ثم اكتشفنا بعد ذلك أنه كان وهمًا، بسبب...

إنك لا تستطيع أن تسلّم بصحة واقعك التجريبي الناتج عن **الفكر**؛ إنه يبدو واقعيًا على الدوام. هذه هي وظيفته. علامة المؤثرات الخاصة ذات الجودة العالية هي أنك لا تستطيع معرفة أنها مؤثرات خاصة؛ إنها تبدو مثل الأشياء الواقعية.

و**الفكر** هو أفضل قسم مؤثرات خاصة في العالم. فنحن نعيش في تجربة تفكيرنا قبل أن نعلم أن التفكير له أي علاقة بها!

إذن، كيف لمعرفة هذا أن تساعدنا؟ وما علاقتها بالوضوح؟

يتبين لنا أن العقبة الأكبر أمام الوضوح ناتجة عن نوع من "الخدع السحرية الذهنية". ومثلها مثل العديد من الخدع السحرية، ظل أسلوب عملها سرًا حتى الآن. ولكن حان الوقت لإفشاء طريقة عمل هذه الخدعة. ومثلها مثل أي خدعة سحرية... حالما تعرف طريقة عملها، فإنها لا تعود كسابق عهدها أبدًا...

استمر في الاستكشاف + تواصل مع آخرين

شارك اكتشافاتك + عمّق فهمك

نقطة تأمل: اقضِ بعض اللحظات في إلقاء نظرة على ما حولك. أنصت إلى أي أصوات تصل إلى أسماعك، وابقَ على وعي بأي إحساس ملموس يمكنك الشعور به. ماذا يحدث عندما تفكر في حقيقة أن ١٠٠٪ من تجربة حواسك تنتج عن الفكر، لحظة بلحظة؟ إن نسيج واقعك التجريبي "بالخارج" يتم توليده في الحقيقة بواسطة ذهنك؟

إذا كنت مثلي بأي درجة، فليس هناك أي إجابة لفظية عن هذين السؤالين. إنك، مع ذلك، قد تواجه شعورًا بالارتباك، أو الحيرة، أو حتى الدهشة من الطبيعة الاستثنائية للإدراك. هذا شيء جيد! أيًا كان ردك، أود منك مشاركته. امسح فقط رمز الاستجابة السريعة بهاتفك الذكي أو اكتب الرابط الموجود أدناه في متصفحك. لا تتردد في قضاء بضع دقائق مع نفسك واستكشاف موارد الوضوح المتعلقة بهذا الفصل قبل أن تنشر تعليقاتك أو بعد ذلك...



www.ClarityBook.biz/chapter3

٤

قوة المبادئ

"التضليل هو فن تلقين سلسلة من الأفكار في ذهن المشاهد".

آلان آلان، خبير في
فن الهروب وساحر

"يبدو كما لو أنك كنت تعتقد أن سعادتك، وأمنك، ورضاك عمومًا يعتمد على تحقيقك لأهدافك..."

أجبت: *"نعم... بالتأكيد!"*، كنت قد انتهيت لتوي من شرح السبب وراء الأهمية الشديدة لتحقيقي هدفًا محددًا لأحد مرشديّ.

أخبرني، قائلًا: *"هذا يعني أنك لا تفهم من أين ينبع أمنك ورفاهيتك. إن سعادتك، وأمنك، ورضاك لا تنشأ عن شيء خارجك، ومن ثمّ فإنها لا تتأثر بأي شيء خارجك"*.

لقد وقعت في فخ ظل يعرقل الناس لآلاف السنين. حيث إنني قد خُدعت باعتقاد أن سعادتي ورفاهيتي كانتا تعتمدان على ظروفي.

تمييز: من الخارج إلى الداخل مقابل من الداخل إلى الخارج

تنشأ تجربتنا للحياة **من الداخل إلى الخارج**، ولكنها غالبًا ما تبدو كما لو كانت ناشئة **من الخارج إلى الداخل**. يرجع هذا إلى أن تجربتنا للحياة تشبه بنسبة أقل النظر من خلال عدسة الكاميرا، وتشبه بنسبة أكبر ارتداء نظارة واقع افتراضي. تتدفق البيانات إلى داخلنا من خلال حواسنا، ونحن ننتج تجربة **من الداخل إلى الخارج**:

- **من الداخل إلى الخارج**: إننا دومًا ما نعيش في وجدان تفكيرنا. ١٠٠٪ من تجربتنا المحسوسة دومًا ما تنشأ عن الفكر في هذه اللحظة، **من الداخل إلى الخارج**. لا تنشأ أي من تجاربنا عن أي مكان آخر خلاف **الفكر**.
- **من الخارج إلى الداخل**: بسبب إحدى الخدع الذهنية، غالبًا ما نبدو كما لو أننا نشعر بشيء ما خلاف تفكيرنا لحظة بلحظة؛ مثل تجربتنا التي تنشأ **من الخارج إلى الداخل**. قد يكون هذا الوهم شديد الإقناع، ولكنه لا يسير أبدًا على هذا المنوال (وهذا هو السبب وراء تسميته وهمًا).

التاريخ مليء بهذه الأوهام والمظاهر الكاذبة:

- **أرض مسطحة مقابل أرض كروية**: اعتاد الناس على اعتقاد أن الأرض كانت مسطحة، *لأن هذا هو ما كانت تبدو عليه لهم*. ولكنها لم تكن مسطحة أبدًا؛ فقد كانت دومًا كروية، مع انبعاج بسيط (يوصف شكلها بصورة رسمية على أنه "كروي مفلطح"). إنها كروية في ١٠٠٪ من الوقت، حتى عندما تبدو غير ذلك.

- **مركزية الأرض مقابل مركزية الشمس**: اعتاد الناس على اعتقاد أن الشمس كانت تدور حول الأرض، لأن هذا هو ما كان يبدو لهم، ولكن الشمس لم تكن تدور حول الأرض أبدًا؛ الأرض دائمًا ما كانت تدور حول الشمس. الأرض تدور حول الشمس في ١٠٠٪ من الوقت، حتى عندما يبدو أن العكس هو الصحيح.

تنشأ تجربتنا من الداخل إلى الخارج، طوال الوقت، حتى عندما تبدو أنها لا تنشأ بهذه الطريقة. هناك خطئان أساسيان، يتعلقان بالإسناد، ينزع الناس إلى الوقوع فيهما بسبب سوء الفهم من الخارج إلى الداخل:

الخطأ رقم ١: نحن ننزع بصورة خاطئة إلى إسناد تجاربنا المشبعة، الممتعة إلى شيء ما غير التفكير؛ إلى ظروفنا، آمالنا المستقبلية، أحداثنا السابقة، أشخاص آخرين، إلخ. ولكن مشاعرنا المشبعة، الممتعة، المنشودة تنشأ عن **الفكر**؛ إنها تنشأ فقط من داخلنا. إننا دومًا ما نشعر بنتائج **الفكر** في هذه اللحظة.

أمثلة:

- سأكون ناجحًا بمجرد الحصول على ترقية.
- أشعر بشعور جيد لأنني معك.
- أنا في مأمن لأني أمتلك مالاً في البنك.
- سأشعر بالحرية فور استقالتي من عملي.
- كلبي يجعلني سعيدًا.
- أنا واثق بنفسي واجتماعي بسبب نشأتي.

لا يمكن لمشاعرنا، وحالاتنا، وعواطفنا أن تنشأ من أي مكان آخر سوى الفكر، لأن تجربتنا تنشأ عن الذهن. نحن نعيش في عالم "من الداخل إلى الخارج"، والتجارب التي نستمتع بها تنشأ من داخلنا فقط. انتهى.

الخطأ رقم ٢: نحن ننزع بصورة خاطئة إلى إسناد مشاعرنا المضطربة، الكريهة إلى شيء ما غير التفكير. تنشأ مشاعرنا المضطربة، الكريهة، الجياشة عن **الفكر**؛ إنها تنشأ من داخلنا فقط. وكما هو الحال في الخطأ الأول، نحن دومًا ما نشعر بنتائج **الفكر** في لحظتها.

أمثلة:

- أشعر بالقلق حيال مقابلة الوظيفة.
- أنا غاضب بسبب ما قاله رئيسي.
- سأتحطم إذا تركتني.
- أخاف من الفشل.
- كلبك يثير أعصابي.
- أنا خجول بطبعي.

كما يمكنك الملاحظة، هذان الخطئان هما نفس سوء الفهم. إنني لا أزعم أن المقابلات الوظيفية، والكلاب، والرؤساء، والمال، والسيارات ليست موجودة؛ أنا أقول فقط إن أيًا من مشاعرنا لا تنشأ عنها. ١٠٠٪ من تجربتنا للمقابلات، والكلاب، والرؤساء، والمال، والسيارات تنشأ من داخلنا؛ نحن دومًا ما نعيش في تجربة تفكيرنا، لحظة بلحظة.

التفكير الخرافي: سوء الفهم من الخارج إلى الداخل

التضليل هو المهارة الرئيسية للنصابين، والمضحكين الهزليين، والسحرة.

تجدي الأوهام والخدع السحرية بسبب التضليل: فالساحر يبث سلسلة من الأفكار في ذهن المشاهد، استنادًا إلى افتراض خاطئ. وبمجرد قبول المشاهد للافتراض الخاطئ، فإنه على الأرجح سيتشبث بسلسلة الأفكار هذه حتى مرحلة "الكشف". يمد الساحر يده داخل القبعة الفارغة ويسحب أرنبًا! تنفتح الخزانة لتكشف عن اختفاء المرأة! يتحول

الكارت الموجود في جيب الساحر ليصبح الكارت الذي اخترته! تنشأ مشاعر الدهشة والالتباس والمتعة في اللحظة التي تحيد فيها سلسلة الأفكار الخاطئة عن مسارها. يحدث نفس الأمر في المشهد الهزلي؛ نحن نضحك في اللحظة التي يتم الكشف فيها عن أن سلسلة أفكارنا قد كانت مستندة على افتراض خاطئ.

الافتراض الخاطئ أننا نشعر بشيء ما غير التفكير في هذه اللحظة هو سوء الفهم.

غالبًا ما يبدو الأمر وكأن تجربتنا المحسوسة تنشأ عن شيء ما غير نتائج الفكر، ولكنها لا تسير بهذه الطريقة. لماذا؟ لأن الفكر دومًا ما ينشئ واقعًا إدراكيًا. دومًا ما يبدو تفكيرنا واقعيًا لنا:

التفكير الخرافي، الناشئ عن
سوء الفهم من الخارج إلى الداخل، هو الشيء
الوحيد الذي يبعدنا دومًا عن الوضوح.

إنه ليس له أساس في الواقع. إنه يبدو فاتنًا وواقعيًا، ولكنه زائف، ولا أساس له، ووهمي.

تخيل كرة بلورية شفافة بها رقائق تُشبه الثلج. تخيل أن هذه الكرة تم رجها بشدة. سيملأ الثلج الكرة بأكملها، حاجبًا كل شيء آخر. ولكن في اللحظة التي تضع فيها الكرة الثلجية، يبدأ الثلج في الاستقرار، ويبدأ السائل في الوضوح. التفكير الخرافي يشبه الثلج في الكرة الثلجية: كثير وغامض، ولكنه بلا مغزى.

الوضوح يشبه السائل الموجود في الكرة الثلجية. إنه موجود دومًا،
متوارٍ عن الأنظار، ومهيأ للبدء في الظهور في اللحظة التي
ترى فيها بتبصر طبيعة الواقع من الداخل إلى الخارج؛
إدراك أنك تشعر بتفكيرك في هذه اللحظة...

عادة ما يبدو الأمر وكأننا جميعًا نعيش في ظروفنا (عالم من الأعمال، الأصدقاء، السيارات، الأسرة، المنازل، المال، الزملاء، الإنجازات، إلخ) ولكننا جميعًا نعيش في تجربتنا التي ينشئها الذهن. وهذا الواقع التجريبي الناشئ عن الفكر "تدب فيه الحياة" بواسطة المبادئ الكامنة وراء التفكير الفطري.

خلف الكواليس

في عام ١٩٧٤، امتلك عامل لحام أسكتلندي اسمه سيدني بانكس يعيش في كندا الغربية بصيرة مفاجئة وتحويلية خاصة بطبيعة التجربة. ففي غضون لحظات، تحول من كونه رجلًا في منتصف العمر مليئًا بالهموم والمخاوف إلى كونه هادئًا وصافيًا ومطمئنًا، مع فهم عميق لكيفية نشأة تجربتنا للواقع.

يصف قاموس Oxford English Dictionary المبدأ على أنه "المصدر أو القاعدة الأساسية لشيء ما". ومع مرور الوقت، بدأت البنوك في التحدث بهذه المصطلحات، موضحة أن تجربتنا للحياة تنشأ عن مبادئ. يمكنك التفكير في تلك المبادئ على أنها مصدر ١٠٠٪ من تجاربنا (وأساسها). هذه هي المبادئ الكامنة وراء التفكير الفطري:

الفكر: مبدأ الواقع

الناس يفكرون. يشير مبدأ الفكر إلى أن قدرتنا الفطرية على توليد واقع إدراكي؛ عالم خارجي وداخلي يمكننا رؤيته، وسماعه، والشعور به، وتذوقه، وشمه. يعتبر هذا المبدأ هو أيضًا مصدر الأفكار والإدراكات الهائلة التي تنشأ خلال اليوم.

الوعي: مبدأ التجربة

الناس يدركون. يشير مبدأ الوعي إلى قدرتنا على امتلاك تجربة تفكيرنا؛ إنه يبث الحياة في واقع تجربتنا الناشئة عن الفكر. نحن دومًا ما نعيش في شعور تفكيرنا، والوعي هو ما يمَكّننا من تجربته.

العقل: مبدأ القوة

الناس على قيد الحياة. مبدأ العقل هو "الطاقة الذكية" التي تظهر في جميع نواحي العالم الطبيعي. العقل هو "مصدر القوة" المغذي للحياة. تمتلك الثقافات والمجالات المختلفة أسماء مختلفة لهذه القوة: قوة الحياة، الطاقة الكونية، تشي، الطبيعة، الروح العظيمة، التطور، الصدفة العشوائية، إلخ. يمكنك التفكير فيها بأي طريقة تبدو منطقية لك.

نحن نقضي حياتنا في التنقل عبر مجموعة متنوعة من الوقائع التجريبية المحيرة، والتي للعديد منها صلة بسيطة بالواقع المحسوس أو ليس لها صلة به.

دعنا نستخدم استعارة بسيطة؛ نظام الكمبيوتر المكتبي. يتألف الكمبيوتر المكتبي من ثلاثة عناصر رئيسية؛ مصدر طاقة، وشاشة، والكمبيوتر نفسه. سوف نستخدم كل عنصر من هذه العناصر كاستعارة لمبدأ من المبادئ المذكورة سابقًا:

- مصدر الطاقة (العقل)
- الشاشة (الوعي)
- الكمبيوتر نفسه (الفكر)

العقل مثل مصدر طاقة الكمبيوتر؛ يمكنك امتلاك أفضل كمبيوتر في العالم، ولكنه إذا لم يكن متصلًا بالمقبس الكهربائي، فإنه لن يعمل. تمامًا مثلما تحوز أجهزة الكمبيوتر على مصدر طاقة، يمكنك التفكير في الناس (وجميع الكائنات الحية) على أن لدينا "مصدر طاقة" يمدنا بالحيوية. وبصورة مجازية، فإننا متصلون بمقبس كهربائي بدلًا من كوننا نعمل ببطاريات.

الوعي مثل شاشة الكمبيوتر؛ يمكنك الضغط على زر "تشغيل" في مقطع فيديو مفضل على موقع يوتيوب، ولكنك إذا أغلقت الشاشة، فإنك لن تستطع رؤيته. الوعي هو "الشاشة" التي تبث الحياة في تفكيرنا، وتعطينا تجربة للوقائع الناشئة عن فكرنا.

الفكر مثل الكمبيوتر نفسه؛ لا يظهر شيء على الشاشة إلا بعد أن تقوم بتوصيلها بالكمبيوتر. وتمامًا مثلما أن الكمبيوتر هو مصدر ١٠٠٪ مما يظهر على الشاشة، فإن الفكر هو مصدر ١٠٠٪ من شكل تجربتنا.

إذن ما الهدف وراء معرفة المبادئ؟

المبادئ هي مصدر قوة هائلة. فعندما تفهم المبادئ الكامنة وراء شيء ما، يزيد ذلك من قوتك بشكل هائل. على سبيل المثال...

مبادئ الطيران

كافح الناس على مدى قرون لإنشاء آلات تطير. بينما كان الناس يرون طيورًا وحشرات تطير، إلا أنهم لم يفهموا المبادئ التي جعلت الطيران ممكنًا. ثم، اكتشف الأخوان رايت *مبادئ* علم الطيران. في شهر ديسمبر ١٩٠٣، قاما بأول رحلة طيران عبر آلة يقودها إنسان. ومنذ هذا القرن، حقق علم الطيران إنجازات هائلة (الهليكوبتر، والطائرات النفاثة، والمكوك الفضائي، وطائرة الكونكورد، على سبيل المثال لا الحصر). قدّم اكتشاف مبادئ علم الطيران للناس قوة هائلة لإنشاء أشياء لم يكن حتى الحلم بها ممكنًا في السابق.

تحقق من الواقعية

قد تقول: "توقف لحظة! الجاذبية مبدأ، ولكنك تستطيع قياس الجاذبية. كيف يمكنك قياس الفكر، والوعي، والعقل؟".

إننا لا نستطيع في الحقيقة رؤية الجاذبية في حد ذاتها أو قياسها، لأنها عديمة الشكل؛ ولكننا نستطيع قياس آثارها. نحن نعلم أنك إذا ألقيت قلمًا، فإن الجاذبية ستجعله يسقط على الأرض. وبملاحظة الأشياء التي تسقط، يمكننا استخلاص نتائج حول الجاذبية، كما فعل جاليليو ونيوتن.

وبالمثل، لا يمكنك رؤية المبادئ الكامنة وراء التفكير الفطري أو قياسها، إنها عديمة الشكل كذلك. ولكن يمكنك ملاحظة آثارها وقياسها. في الحقيقة، عندما تستمر في تعميق فهمك للتفكير الفطري، فإنك سوف تبدأ في رؤية الآثار بصفة يومية. تمامًا مثلما أنه ليس هناك استثناءات في مبدأ الجاذبية، ليست هناك استثناءات في مبادئ التفكير الفطري؛ إنها ثابتة.

يؤثر عمل عقلنا على جميع جوانب حياتنا بصفة يومية. وفهم المبادئ الكامنة وراء تجربة الحياة يعطيك قوة هائلة. تكون آثار هذه المبادئ عميقة بالنسبة للأفراد، والمنظمات، والمجتمعات بالكامل.

تمييز: التطبيقات مقابل الآثار

وضع رائدا النموذج الواحد، فالدا مونرو وكيث بليفينز، حاملا درجة الدكتوراه، تمييزًا فعالًا بين **التطبيقات والآثار**.

عندما لا نفهم المبادئ الكامنة وراء طريقة عمل شيء ما، فإننا نميل إلى البحث عن **تطبيقات**. تعتبر الإجراءات، وطرق التنفيذ، والعمليات خطوة بخطوة محاولة لإحراز تقدم عندما لا نكون نعرف بصورة بديهية طريقة عمل شيء ما. تركز الأغلبية العظمى من كتب التنمية الشخصية، والنشاطات التجارية، والقيادة على **التطبيقات** في ظل غياب فهم مبنٍ على مبادئ. ونتيجة لذلك، غالبًا ما يواجه الناس مشكلة في تطبيق ما يتعلمونه من تلك البرامج، ويضيفون **التطبيقات** إلى قائمة الأشياء التي يعرفون أنه "ينبغي" عليهم فعلها.

المبادئ الكامنة وراء طريقة عمل شيء ما لها **آثار**. فعندما تفهم هذه المبادئ بصورة بديهية، تبقيك **الآثار** على اطلاع وتوجّه أفكارك وسلوكياتك في هذه اللحظة، حيث تحل المسائل التي لم يكن هناك حل لها في السابق وتظهر فرص كانت غير مرئية في السابق.

أحد الأمثلة يأتي من مجال الصحة البدنية. حتى منتصف القرن التاسع عشر، لم يكن هناك وعي بالجراثيم أو كان هناك وعي قليل بها. تطورت نظرية جرثومية المرض في أواخر القرن التاسع عشر قبل أن يثبت صحتها روبيرت كوتش (وهو إنجاز استحق عنه جائزة نوبل في عام ١٩٠٥). بدأ عالم الطب في التغير جذريًا (بدأ الجراحون في غسل أيديهم، وتعقيم أدواتهم، وارتداء الأقنعة على أنوفهم وأفواههم أثناء إجراء عملية جراحية). وراء ذلك، كانت لمبادئ نظرية الجراثيم آثار واسعة النطاق على كل شخص عرف عنها.

حتى الإدراك *الأولي* للمبادئ له آثار على سلوكك. فبينما قد يكون لديك فهم أساسي فقط لنظرية الجراثيم، يكون من المحتمل أنك قد تعلمت غسل يديك بانتظام، وتغطية فمك عندما تصاب بالسعال، وتكون حذرًا عند التعامل مع أي شيء تعتقد أنه مصدر خطير للجراثيم والبكتيريا.

يعتبر نموذج "التفكير الفطري" تشفيرًا ملائمًا للأعمال التجارية للمبادئ الكامنة وراء تجربتنا، والآثار المترتبة على تلك المبادئ. عندما تستمر في الحصول على فهم أعمق للتفكير الفطري، فإنك ستبدأ في الشعور بتحول لطيف وفي الوقت نفسه قوي، مع كمّ أكبر من الوضوح، والمرونة، والرفاهية. ولماذا يترك الفهم الثاقب لهذه المبادئ ذلك الأثر في حياة الناس؟

وضوح الفهم يؤدي إلى وضوح الذهن...

سوء الفهم من الخارج إلى الداخل؛ الافتراض الخاطئ أننا نشعر بشيء ما غير تفكيرنا في هذه اللحظة؛ هو الشيء الوحيد الذي يحول بيننا وبين الوضوح. قم بتصفية فهمك، وسيصفى ذهنك.

إعدادات المصنع

وضوح الذهن ومرونته وطمأنينته هي الإعداد الافتراضي للناس؛ طبيعتنا الحقيقية. إنها حالتنا الطبيعية عندما تكون أذهاننا صافية وخالية من أي تفكير خرافي. عندما تستمر في تعميق فهمك للتفكير الفطري، ستبدأ في الشعور بـ "الإعدادات الافتراضية" في أحيان أكثر. هذه الإعدادات الافتراضية هي "الدوافع العميقة" وراء النجاح الفردي والتجاري.

الدافع العميق	الوصف	الشيء الذي يدفعه
الوضوح: ذهن صاف، وخال من التفكير الخرافي، وحاضر تمامًا، وبالكامل، مع مستويات الأداء، والرضا، والاستمتاع التي يجلبها.	يواجه العالم التجاري الحديث تعقيدًا متزايدًا وتغيرًا سريعًا بينما يناضل مع ندرة الوقت، وفقر الاهتمام، والتشبع بالمعلومات، وهيمنة الاتصالات. الوضوح هو القدرة على تمييز العوامل التي تحدث فرقًا والعمل عليها بصورة مثمرة، دون التشتت بـ "الضوضاء" الموجودة في النظام.	• أداء عال • قيادة فعالة • حضور • بصيرة • ثقة • صنع قرار في الوقت المناسب • تحين الفرص • ميزة تنافسية • استجابة سريعة للتغير • تعامل مع التعقيد • إنتاجية • ضغط منخفض • تركيز متزايد
التوجيه: شعور بالتوجيه، والعزيمة، والتحفز، خالٍ من العجلة والضغط المفرط.	كل مشروع يتطلب شعورًا صافيًا بالتوجيه. الارتباط المحسوس برؤية مشتركة هو مؤشر قوي على نجاح العمل التجاري، ومع ذلك يكون من المدهش أن الأشخاص المرتبطين بعمل تجاري قد غابت عن بالهم هذه الرؤية المشتركة، أو أنهم لم يعودوا يشعرون بارتباطهم بها بحماس.	• قيادة أصيلة • رؤية وغرض مشتركان • تركيز الموارد • مشاركة الموظفين • تخطيط استراتيجي • وضوح وحماس العلامة التجارية • استدامة • غموض القرارات • أهداف مشتركة • تحفيز
المرونة: شعور قوي بالمرونة الداخلية، والأمان، والثقة بنفسك وبعالمك.	المرونة ضرورية للتعامل مع تقلبات الحياة. إنها الدافع العميق وراء سبب استعادة بعض الناس (والأعمال التجارية) توازنهم في مواجهة الانتكاسات، بينما يناضل آخرون للتعافي. ومع ذلك لا يفهم معظم الناس المرتبطين بعمل تجاري من أين تنشأ المرونة، أو كيفية تنميتها.	• تخطي عدم اليقين • تعاف سريع من الانتكاسات • تعامل مع التغير • تجاوب ومرونة • أداء بثقة • خفة حركة وحفاظ على القوة • لياقة/متانة ذهنية

الدافع العميق	الوصف	الشيء الذي يدفعه
الإبداع: مصدر موثوق للإبداع والبصيرة للابتكار وحل المشكلات.	الإبداع هو الدافع وراء جميع مهارات حل المشكلات والابتكار. وبالتالي، يكون مصدر طاقة ضروريًا لجميع الأعمال التجارية. ومع ذلك غالبًا ما يتم إغفاله، أو اعتباره مجالا لوكالات الإعلان أو "للمبدعين" الآخرين.	• ابتكار لين وصارم • حل المشكلات • استراتيجية معوقة • استراتيجية المحيط الأزرق • تصميم المنتج والخدمة • سعادة العميل • قيادة السوق • التحدث عن العلامة التجارية • خلق فرص
الارتباط: ارتباطات حميمة، صادقة مع أناس آخرين، مما يسفر عن علاقات أقوى مع العملاء، والزملاء، والأصدقاء، وأفراد الأسرة، والأحباب.	العلاقات في العمل التجاري هي مقياس رئيسي لقوة العمل التجاري. فالعلاقات القوية مع العملاء تسفر عن ولاء. ومزايا وجود علاقات قوية بين الزميل والمورد واضحة أيضًا. الارتباط هو الدافع العميق وراء العلاقات القوية.	• فهم احتياجات العميل • ثقافة الخدمة • مشاركة الموظفين • لقاءات فعالة • فرق منتجة، خفيفة الحركة • حلول تعاونية • استدامة • تسويق اجتماعي • تواصل فعال • استماع فعال • إقناع وتأثير • توصية شخصية/إحالة • ولاء للعلامة التجارية

الدافع العميق	الوصف	الشيء الذي يدفعه
الأصالة: حرية أن تكون كما أنت، وتقول ما تراه حقيقيًا، وتفعل ما تؤمن بصحته.	ظهور وسائل الإعلام الاجتماعية وضع الأعمال التجارية تحت ضغط متزايد لإظهار الشفافية والنزاهة والأصالة. من المقرر أن تستمر هذه النزعة، والأصالة هي الدافع العميق الذي سيفرق بين الشركات التي "توافق أفعالها أقوالها" وتلك التي "تتحدث فقط دون فعل".	• قيادة أصيلة • نزاهة • شفافية • ولاء العملاء • مشاركة الموظفين • وضوح وحماس العلامة التجارية • ثقة ومصداقية • مشجعون متحمسون • التمييز
الحدس: الانحياز إلى حدسك وحكمتك الداخلية، نظام توجيهك الداخلي.	سواء كنت تطلق عليه حدسًا، أو حكمة، أو "غريزة"، فقد اعترف قادة الأعمال، بدءًا من ريتشارد برانسون حتى ستيف جوبز، به على أنه أحد الدوافع الأساسية وراء خلق نتائج رائدة للأسواق. ولكن القليل من الأعمال التجارية تفهم ماهيته، وكيفية عمله، وكيفية تنميته.	• صنع قرار فعال • تحديد الفرص • عروض غير تقليدية • استراتيجية المحيط الأزرق • قيادة السوق • ابتكار لين وصارم • تصميم المنتج والخدمة • ميزة تنافسية • استدامة
الحضور: حاضر، ومدرك، وجاهز بالكامل، متصل بذهنك وجسدك والعالم المحيط بك.	الحضور هو صفة نادرة، ولكن عندما يمتلكها شخص ما، فإن الآخرين يجلسون وينتبهون. الحضور يجلب معه فضولًا مرحًا وكاريزما وإدراكا معززًا، مما يجعله صفة جذابة ومنشودة.	• تأثير في الآخرين • قيادة كاريزمية • رؤية واضحة للواقع • إدراك معزز • تنبؤ معزز • تحري التوجه • تحديد الفرص • جاذبية طبيعية • تعلم مجسد

إدارة التوقعات

بينما تعتبر هذه الدوافع العميقة حقًا طبيعيًا لك، إلا أنه ليس هناك من يواجهها جميعًا مرة واحدة. التفكير من الخارج إلى الداخل يأتي بشكل تلقائي؛ إننا جميعًا نجد أنفسنا نعيش في واقع ناتج عن الفكر قبل أن نعلم أن الفكر له أي علاقة به. ولكن يمكنك النظر إلى ذلك على أنه مثل الحارات الموجودة على طريق سريع؛ القدرة على الملاحظة وإجراء تصحيحات عندما تنحرف خارج حارتك أهم (وأكثر واقعية) من محاولة البقاء في منتصف حارتك ١٠٠٪ من الوقت.

أخبار عاجلة!

في ٢٩ أغسطس ٢٠١٢، تلقيت دعوة من برنامج Breaking News الذي يعرض على قناة Sky TV للذهاب إلى الاستوديو وإجراء لقاء حي، على الهواء مباشرة، يشاهده ما يزيد على خمسة ملايين شخص (كان مدرب فريق الكريكت الإنجليزي، أندرو شتراوس، على وشك الاستقالة، وكانت قناة Sky تريد الحصول على منظور نفسي لقراره).

كانت هذه هي أول مرة أجري فيها لقاء في برنامج الأخبار التليفزيونية. أثناء انتظاري في الكواليس داخل "غرفة انتظار الضيوف"، كنت أشعر بالقلق والتوتر (أي كانت رأسي مليئة بتفكير خرافي، من الخارج إلى الداخل). وبينما كنت أعرف على أحد المستويات أن مشاعري كانت تنشأ عن تفكيري في هذه اللحظة، إلا إنني كنت ما أزال أراها وأشعر بها على أنها حقيقية.

استدار ضيف آخر (معلق متمرس) نحوي وسألني عن حالي، فأوضحت ذلك له، وسألني عن الذي سوف أفعله حيال ذلك. صدمته إجابتي. قلت: *"لا شيء. أنا أعلم أنني إذا تركت تفكيري وشأنه، فإنني سأحصل على ما أريد عندما أكون على الهواء"*. أوضحت أنني لم أكن أريد الدخول في "حالة أداء عالٍ" أثناء وجودي في غرفة انتظار الضيوف، ولذلك فإنني لم أدخل في حالة أداء عالٍ. وعندما كنت على الهواء، حصلت على ما أردته لبلوغ هدفي.

جاء مساعد إنتاج لمناداتي. كان قلبي يخفق عند دخولي الاستوديو وجلوسي على مقعد على الجانب الآخر من مذيع الأخبار ديرموت مورناجان، ولكن عندما قدمني، صفت رأسي. صببت اهتمامي على الإنصات لأسئلته لأعمق مدى ممكن (الإنصات بحثًا عن بصيرة وإلهام) ثم أعطيت إجابات ما زلت سعيدًا بها إلى اليوم.

لو أنني حاولت استخدام أسلوب لتصفية ذهني أو "الدخول في حالة جيدة" أثناء مكوثي في غرفة انتظار الضيوف، لكنت قد تدخلت في نظام تقويم ذاتي. ولكن عندما سمحت لذهني بتقويم ذاته، اكتشفت أنني حصلت على ما كنت أحتاجه عندما حان الوقت. عندما لا يكون هناك شيء في ذهنك، فإنك تكون مطلق العنان لتقديم أفضل ما لديك.

حساس تجاه السياق

الذهن حساس تجاه السياق. يشير نموذج "التفكير الفطري" إلى "ذكاء" استثنائي قادر على إعطائك ما تحتاجه عندما تحتاجه. القدرة الذهنية الأكثر عملية وإفادة في إحدى المقابلات الوظيفية ليست بالضرورة هي القدرة التي ستعطيك أثرى تجربة لمشاركة حبيبك في تأمل الغروب. القدرة الذهنية الأكثر فاعلية عندما تتوصل إلى حل لمشكلة تجارية عويصة ليست بالضرورة هي القدرة التي ستساعدك على بلوغ هدفك عندما تلقي خطابًا ملهمًا لحشد القوات.

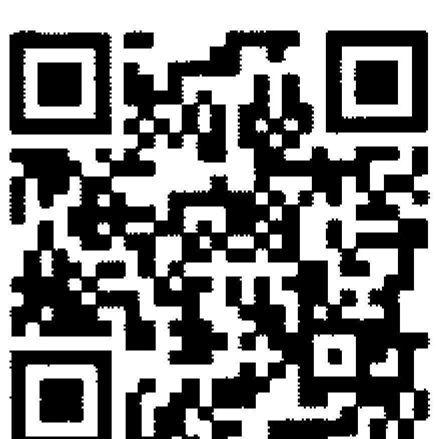
امتلاك جميع الموارد للتعامل مع الموقف الحالي هو أحد الآثار المترتبة على فهم أكثر عمقًا للتفكير الفطري. كلما تعمق فهمك لكيفية عمل النظام، زادت استفادتك من الآثار المترتبة على المبادئ الكامنة وراءه.

حتى عندما نعرف عنها، فإننا جميعًا نغفل في بعض الأحيان حقيقة أن المبادئ تنشئ تجربتنا للحياة. إننا نستغرق في تفكيرنا وننزلق إلى وهم من الخارج إلى الداخل (المبادئ تنشئ *تلك* التجربة أيضًا!). لحسن الحظ، هناك نظام رائع نمتلكه جميعًا ليخبرك بوقت حدوث ذلك، ويوجهك رجوعًا نحو اتجاه تفكيرك الفطري...

استمر في الاستكشاف + تواصل مع آخرين
شارك اكتشافاتك + عمّق فهمك

نقطة تأمل: *أنا أدعوك إلى الانفتاح لإمكانية أن الصفات التي يضعها الناس في أعلى تقدير (الوضوح، والإبداع، والحب، والهدوء، والحضور، والحرية، على سبيل المثال لا الحصر) هي خصال أنت تمتلكها بالفعل. ماذا سيكون مدى اندهاشك إذا أدركت فجأة أن هذه الصفات هي حالتك الطبيعية عندما لا يكون هناك شيء آخر يعوق الطريق؟*

هناك شيء مدهش ومألوف في الوقت نفسه حيال إلقاء نظرة على الإعدادات الافتراضية لطبيعتك الحقيقية. إنك قد تتعرف على بعض "الدوافع العميقة" في نفسك بسهولة جدًا، بينما قد تبدو دوافع أخرى مراوغة أكثر. إنها جميعًا تشكّل جزءًا من هويتك. استغرق لحظة الآن لمشاركة ما تكتشفه عبر مسح رمز الاستجابة السريعة بهاتفك الذكي أو اكتب الرابط الموجود أدناه في متصفحك. إنها طريقة جيدة لتوثيق أفكارك حيال ما يُحدث فارقًا لك. قد يكون من المفيد أيضًا إلقاء نظرة على بعض الاكتشافات التي يشاركها أناس آخرون منذ قراءة هذا الفصل...



www.ClarityBook.biz/chapter4

٥

جهاز المناعة النفسي

"المشكلات الرئيسية في العالم هي حصيلة الاختلاف بين طريقة سير الطبيعة وطريقة تفكير الناس".

جريجوري بيتسون، متّبع لنظرية المعرفة

"أنت تشعر بتفكيرك، وليس بما تفكر فيه..."

بدا صديقي مرتبكًا بسبب عبارتي. أراد مني أن أعالج خوفه من الطيران، لذلك فإنني بدأت بسؤاله عن طريقة معرفته بوقت بدء خوفه، وطريقة معرفته بوقت انتهائه. أخبرني أنه عادة ما كان يبدأ قبل أسبوع من رحلة طيرانه، ويتبدد بعد ٢٠ أو ٣٠ دقيقة.

أخبرته قائلًا: *"لديّ أخبار عظيمة لك. أنت لا تخاف من الطيران!"*.

سألني مندهشًا: *"أنا لا أخاف من الطيران؟"*.

أجبته قائلًا: *"لا. أنت لديك تفكير مخيف حيال الطيران"*.

ردّ بريب قائلًا: *"أليس هذا هو نفس الشيء؟"*

قلت: *"لا، إنه ليس نفس الشيء. أنت تشعر بتفكيرك، وليس بما تفكر فيه..."*

من المعروف أن الناس سيئون في التنبؤ برد فعلهم المحسوس للسيناريوهات المتخيلة. ديفيد متأكد من أنه سينهار إذا تم تسريحه، ولكن يتضح أنه واحد من أفضل الأشياء التي حدثت له على الإطلاق. جينيفر مقتنعة بأن وظيفتها هي مصدر جميع متاعبها، ولكن عندما تحصل على وظيفة جديدة، تصحبها متاعبها. مايكل متحمس للبدء في نشاط جديد، إنه بالتأكيد سوف يحبه، ولكن ينتهي به الحال معانيًا من التوتر وخيبة الأمل. جينيفر تشك شكًا كبيرًا في نفسها، ولكنها تبدأ مشروعها على أي حال. وعندما تبدأ في إحراز تقدم، تزدهر وتنجح.

ولماذا نحن سيئون جدًا في هذه التنبؤات؟

لأننا نشعر *بتفكيرنا*، وليس *بما* نفكر فيه.

ذكاء الجسد

تطورت أجسادنا وأذهاننا على مدار ملايين السنين لتبقى على قيد الحياة وتنمو في عالم مليء بالتهديدات والفرص. إننا نولد بجهاز مناعة قوي يحمينا من المرض

والاعتلال. جهاز المناعة يعكس نزعة فطرية نحو الصحة والعافية التي تظهر أيضًا في قدرة الجسد على مداواة الجروح، والكسور، والإصابات الأخرى. حتى شيء بسيط كالجرح، أو الخدش، أو السحجة يؤدي إلى بدء "سلسلة مداواة جروح"، وهي سلسلة عمليات معقدة تحمي الجزء المجروح بصورة تلقائية، وتزيل الأنسجة الميتة، وتعيد إنتاج خلايا جديدة، وتشفي موضع الجرح.

ونحن نمتلك أيضًا أجهزة مدمجة لحماية حياتنا في حالة وجود الخطر. الخوف إشارة قوية على البقاء على قيد الحياة، ويمكن استخدام شعور شديد بالألم والتنبه لتنبيهنا بوجود خطر في بيئتنا المباشرة، وتحريكنا نحو اتخاذ خطوة؛ القتال، أو الهرب، أو التجمد. الغرض من الخوف هو إبقاؤنا على قيد الحياة، وحمايتنا من مواقف خطيرة. إذا كنت تجلس في مقهى ستاربكس وكان هناك نمر يمر بتؤدة عبر الباب الأمامي، قد يكون الخوف هبة قوية تطورية تحمي حياتك.

قد تعزو هذه القوى إلى قوة حياة بيولوجية، أو إلى ذكاء إبداعي، أو إلى محرك التطور الهائل، أو إلى الصدفة. سواء إذا عزوتها إلى جميع الأشياء الأربعة السابقة أم لم تعزها إلى أي منها، ستظل الحقيقة هي: أنها قدرات استثنائية.

إنها جميعًا تحدث دون أي تدخل إدراكي من المالك (أنت). ليس عليك التفكير فيها. في الحقيقة، معظم عمليات الإصلاح والتجديد التي قد قام بها جسدك في حياتك قد حدثت دون حتى أن تدركها أنت. تعد غريزتك الفطرية المتمثلة في الابتعاد عن شعلة ساخنة أو رفع يديك لتفادي ضربة من أساليب التعبير عن نفس النزعة العميقة نحو الصحة، والعافية، والبقاء على قيد الحياة. ولكن هناك شيء ما قد لا تكون لاحظته حتى الآن...

لديك أيضًا جهاز مناعة نفسي...

تمامًا مثلما نتلقى جميعًا إشارات بالألم لإخبارنا عندما تتعرض سلامتنا البدنية للخطر، نتلقى كذلك إشارات "لإفاقتنا" عندما تمتلئ رءوسنا بتفكير خرافي.

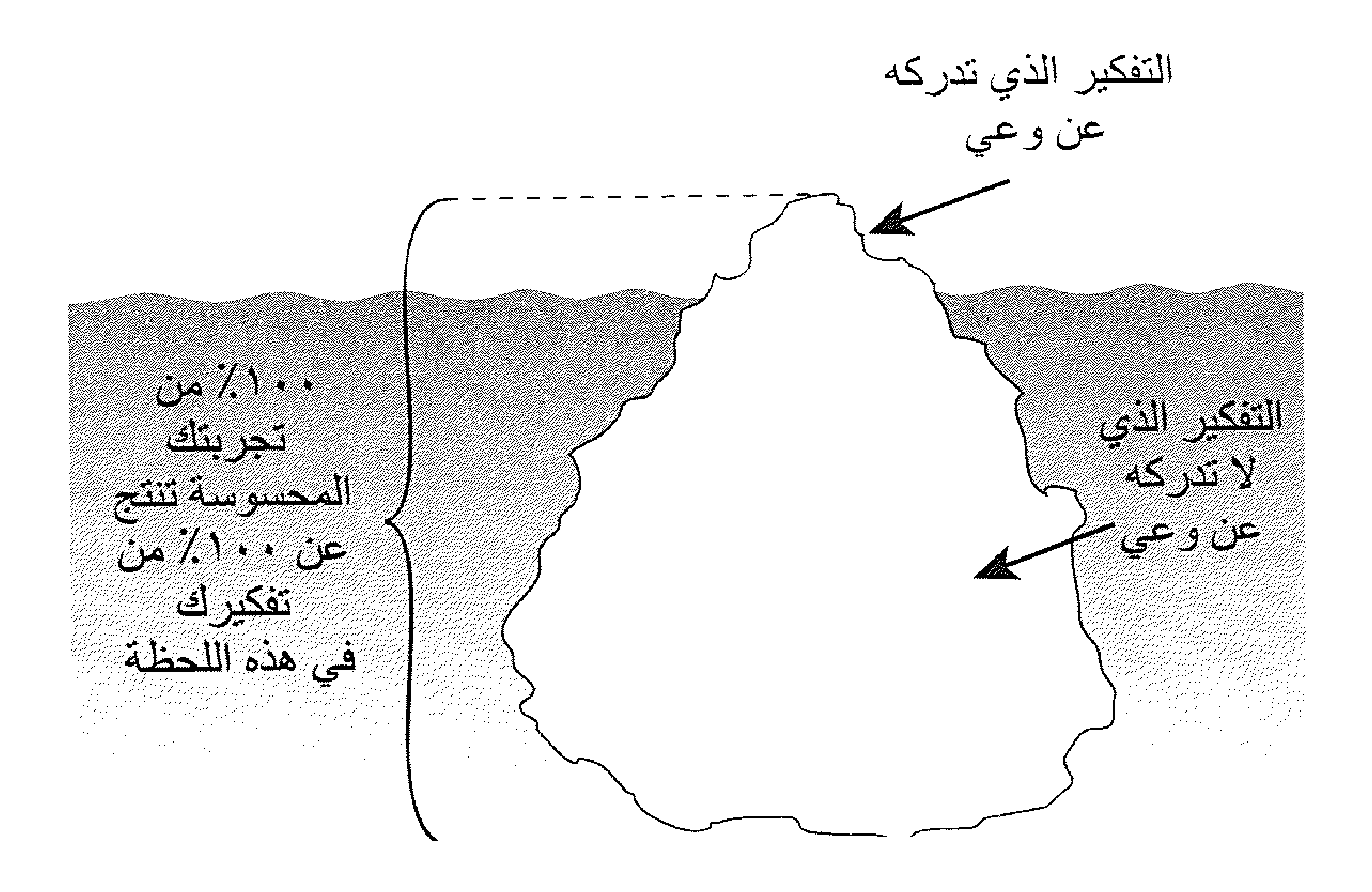
قمة الجبل الجليدي

الجزء المرئي من الجبل الجليدي فوق سطح المياه يمثل في العادة ١١٪ فقط من حجم الجبل الجليدي الكلي. فالنظر إلى القمة لا يخبرك بأي شيء حيال شكل الجزء المغمور من الجبل الجليدي.

تفكيرنا من لحظة إلى الأخرى يشبه جبلًا جليديًا ...

نحن نعيش في واقع تجريبي ناتج عن **الفكر**؛ ١٠٠٪ من تجربتنا تنتج عن ١٠٠٪ من تفكيرنا في هذه اللحظة. ولكن الأفكار الفردية التي ننتبه إليها تجوب في أذهاننا (أي: *ما* نفكر فيه) تشبه قمة الجبل الجليدي؛ إنها تشكل جزءًا ضئيلًا فقط من التفكير الذي ينتج شعورنا باللحظة. ومثل الجزء المغمور من الجبل الجليدي، يكون معظم تفكيرنا غير مرئي.

إذن، كيف تعرف ما يوجد في الجزء غير المرئي من تفكيرك؟ مشاعرك. الشعور والتفكير وجهان لعملة واحدة. مشاعرك هي الوجه المرئي لتفكيرك (غير المرئي).



شكل ٥-١ جبل التفكير/الشعور الجليدي

تحقق من الواقعية

يعترض بعض الناس قائلين: *"هل أنت تحاول جديًا إخباري أن تلقي لكمة لن يؤلم ما لم تفكر في أنها مؤلمة؟"*

لا، أنا لا أقول هذا. ولكن ١٠٠٪ من شعورك بلكمة (أو أي شيء آخر) يصل إليك عبر الفكر، مبدأ الواقع. أنت لا تشعر أبدًا بأي شيء لا يوجد في تفكيرك. هناك قدر كبير من الأمثلة الواقعية على هذه الحقيقة:

- *الخدش، أو الكدمة، أو القطع الذي لا تكتشفه إلا بعد دقائق أو ساعات من حدوثه. إنه لم يكن موجودًا في تفكيرك عندما حدث، لذلك فإنك لم تشعر به.*
- *المشكلة التي تسهب في التفكير والقلق حيالها طوال اليوم، ثم تنساها بالكامل أثناء مشاهدة فيلم جذاب على وجه الخصوص في تلك الليلة. هناك شيء آخر موجود في تفكيرك، لذلك فإنك لا تشعر بالمشكلة.*
- *عمود الإنارة الذي تصطدم به أثناء تفكيرك في شيء آخر. عمود الإنارة لا يكون موجودًا في تفكيرك حتى تصطدم به، حينها يصبح موجودًا في تفكيرك!*

إذن، ما علاقة هذا بالوضوح؟

عندما نعتقد أننا نشعر بشيء ما خلاف تفكيرنا، تمتلئ أذهاننا وتزيد سرعتها. فكلما زاد كم التفكير الخرافي في أذهاننا، قلّ كم الوضوح الذي نشعر به. وكلما قلّ كم التفكير الخرافي في أذهاننا، زاد كم الوضوح الذي نشعر به. عندما تشعر بدرجة كبيرة من الوضوح، فإنك لا تكون تفكر في أي شيء؛ أنت ليس لديك شيء في ذهنك. هذا يوصف في بعض الأحيان بأنه "تدفق".

التفكير المخيف

إذا كان الطيران هو في الأصل السبب وراء قلق صديقي، فسيكون في أقصى درجات خوفه عندما تصبح الطائرة في الهواء، ولن يبدأ الخوف في التلاشي إلا بعد أن تهبط

الطائرة. حقيقة أنه قضى أكبر جزء من الرحلة في الشعور بأنه على ما يرام كانت تعني أنه لم يكن خائفًا من الطيران؛ إنه كان يشعر بشيء مختلف كليًا.

الكوارث العالمية مثل هجمات ٩/١١ على مركز التجارة العالمي، وانفجار المكوك الفضائي تشالنجر، وكارثة منصة البترول التابعة لشركة BP في خليج المكسيك الأكثر حداثة تشترك جميعًا في شيء واحد: في كل حالة، أفادت التحقيقات الرسمية أنه إما تم تجاهل إشارات التحذير الأولية وإما تمت إساءة تفسيرها. تكمن الحقيقة في أنه بغض النظر عن مدى وضوح الإشارة...

الإشارة هي بنفس جودة فهمك لها فحسب...

تجربة الفكر

تخيّل مدرب قيادة خبيثًا يقوم بتعليم سائق جديد أن ضوء إشارة المرور الأخضر يعني "توقف" والضوء الأحمر يعني "سِر". إذا حاول المتعلم في أي وقت القيادة في المدينة، فستحدث فوضى! إشارات المرور ستكون تعمل بشكل جيد، ولكن سوء فهم السائق للإشارات، من المحتمل أن يؤدي إلى حادث تصادم. بينما يعتبر هذا المثال مستبعد الحدوث بسبب أنه منافٍ للعقل، إلا أنه يثير نقطتين مهمتين:

١. سوء فهم الإشارات السارية قد يؤدي إلى صعوبات جمة.

٢. جميع ما يتطلبه الأمر لحل سوء الفهم هو فهم ثاقب.

طريقة الخروج من حالة الهبوط اللولبي

في الأيام الأولى من اختراع الطيران، كان العدو الألد للطيّار هو الهبوط اللولبي. قد تدخل الطائرات في منحدر سريع، دائري على نحو مفاجئ ينتهي في العادة بحادث مروع.

إذا دخلت الطائرة في دوامة، كانت غريزة الطيار (وفقًا لتدريبه وخبرته بالطيران في الظروف الطبيعية) تجعله يسحب ذراع القيادة للخلف، ولكن هذا كان يعمل فقط على تفاقم حالة الهبوط اللولبي. على مدار سنوات، كان من الشائع أنه إذا كان حظ الطيار سيئًا لدرجة أن يجد نفسه في حالة هبوط لولبي، فإن مصيره الهلاك.

في عام ١٩١٢، دخل الملازم ويلفريد بارك في حالة هبوط لولبي عارضة على ارتفاع ٧٠٠ قدم أثناء قيادته لطائرته ذات الجناحين المزدوجين. سحب بارك ذراع القيادة للخلف، ولكن الطائرة استمرت في هبوطها المميت المرعب. ثم، عند بقاء بضع ثوانٍ فقط في حياته، فعل بارك شيئًا غير متوقع تمامًا؛ إنه أدار عصا التحكم إلى اليمين تمامًا. شاهد المتفرجون ذلك في دهشة حيث بدأت الطائرة التي كان مصيرها الهلاك في الارتفاع بصورة مفاجئة عند ٥٠ قدمًا. كان الملازم بارك قد اكتشف لتوه طريقة الخروج من حالة الهبوط اللولبي!

تم الكشف عن "أسلوب بارك" في عام ١٩١٢، ولكن موت الطيارين استمر في الحدوث، بسبب غريزتهم التي تدفعهم إلى سحب ذراع القيادة للخلف إذا دخلوا في دوامة. إنهم "فهموا ذلك فكريًا"، ولكنهم لم يحصلوا على فهم ثاقب/مجسد من شأنه أن ينقذ حياتهم. لم يستمر هذا بعد عام ١٩١٤، عند بداية الحرب العالمية الأولى، حيث بدأ الطيارون في تلقي التدريب الذي من شأنه أن يمكنهم من التدرب على الخروج من حالة الهبوط اللولبي. وفرت لهم تجربة ذلك بأنفسهم في حالات تحت سيطرة الفهم الثاقب الذي من شأنه أن ينقذ حياتهم إذا دخلوا في أي وقت في حالة هبوط لولبي عارضة.

الخدعة هي عدم الاكتراث بأنه مؤلم

في مشهد شهير من الفيلم الكلاسيكي "لورانس العرب" Lawrence of Arabia (من إنتاج Horizon Pictures، ١٩٦٢)، يطفئ تي. إي. لورانس (الذي كان بيتر أوتول يجسد شخصيته) عود ثقاب مشتعلا ببطء بين إبهامه وسبابته أثناء مراقبة رجاله له في دهشة. يحاول أحد الرجال، ويليام بوتر، تكرار الحركة الخداعية، ولكنه يتراجع متألمًا...

بوتر: "أوه! إنه مؤلم جدًا!"

لورانس: "بالتأكيد إنه مؤلم".

بوتر: "حسنًا، ما هي الخدعة إذن؟"

لورانس: "الخدعة، يا ويليام بوتر، هي عدم الاكتراث بأنه مؤلم".

منعكس الانسحاب عند وجود ألم هو رد فعل لا إرادي يحرك جسدك (أو جزءًا من جسدك) بعيدًا عن مصدر الألم. إذا كنت قد لمست شعلة شمعة أو موقدًا ساخنًا بصورة عارضة في أي وقت، فلا بد أنك قد شعرت بمنعكس الانسحاب عند وجود ألم. بينما يعتبر رد الفعل لا إراديًا (أي أنه لا يحدث تحت سيطرة إدراكية منك)، إلا أنه ما زال يتوسطه الفكر. الشخص الذي يقع تحت تأثير الشراب أو المخدرات لن يظهر الاستجابة دومًا، ويستطيع الناس في الحقيقة التكيف على تجاهلها (مثلما فعل لورانس).

يظهر النظير الذهني لمنعكس الانسحاب عند وجود ألم بصورة أوضح عند الأطفال الأقل من خمس سنوات. يستطيع الأطفال حديثو المشي الانتقال من حالة عذاب ذهني مبرح في دقيقة ما إلى الضحك والقهقهة في الدقيقة التالية. وحتى نوبات الغضب الأكثر حدة لا تستمر لفترة طويلة على النطاق الواسع؛ بالتأكيد ليس بنفس طول نوبات التفكير الخرافي التي تراود الكبار.

يستغرق طفل صغير في تفكير مؤلم إلى حد معين فحسب، ويظل كذلك لفترة طويلة فحسب حتى يعمل "منعكس الانسحاب عند وجود ألم ذهني" ويوجهه رجوعًا نحو الوضوح. جهاز المناعة النفسي يعتني بسلامتهم الذهنية تمامًا مثلما يعتني جهاز المناعة البدني بسلامتهم البدنية. إذن، لماذا لا يكون رد الفعل هذا واضحًا عند البالغين والكبار؟

يستطيع الناس التكيف على تجاهله...

الجهاز الطبيعي الذي نمتلكه لتوجيهنا خارج التفكير الخرافي المؤلم يتم تجاهله من خلال تكيفنا. ومن ثم، فإذا تكيفنا على تجاهله، كيف "نفيق" عندما نستغرق في التفكير؟

إننا جميعًا نأتي إلى الحياة بجهاز مناعة يعمل بكفاءة؛ الرضع المختلون ذهنيًا قليلون ويولدون على فترات متباعدة. ولكن عندما نكبر، نتكيف مع عادات فكرية خاصة بأسرتنا وثقافتنا؛ عادات فكرية تتضمن سوء الفهم من الخارج إلى الداخل. يتكيف بعض الناس مع ذلك بصورة أقل من آخرين؛ ربما تكون تعرف أناسًا يبدون مرنين ورابطي الجأش على غير العادة في مواجهة صعاب وأزمات، تمامًا مثلما تعرف آخرين يبدون منهارين عند أقل شيء يثير غضبهم. المتغير هو:

الناس الذين يبدون منهارين عند أقل شيء يثير غضبهم
يقتنعون بأن تفكيرهم واقعي. الناس المرنون
وواسعو الحيلة في مواجهة صعاب وأزمات
يعرفون بديهيًا أن تفكيرهم مجرد وهم...

إذن، كيف تبدأ في "إدراك حقيقة" هذا التكيف؟ الفهم الثاقب. عندما تكمل قراءة هذا الكتاب وتعمق فهمك للتفكير الفطري، سوف تبدأ في ملاحظة تلاشي عادات عفا عليها الزمن من التفكير الخرافي، وظهور الوضوح ليحل محلها.

إليك مثالًا شائعًا...

من حين لآخر أستاء من شخص ما. إذا كنت مستاءً بقدر ليس كبيرًا، يصبح لدي مرونة في منظوري؛ ربما أنني لم أعبر عن نفسي بصورة واضحة بما فيه الكفاية، أو ربما أنه قد فهم الموقف بصورة خاطئة. عندما أكون مستاءً بقدر ليس كبيرًا، أميل إلى إعطاء الناس "ميزة الشك" ومنحهم بعض الحرية. لماذا؟ لأنه في تلك اللحظات، أكون قادرًا على تبني وجهة نظر فلسفية وملاحظة أن هناك العديد من الطرق للنظر إلى موقف ما. إنني حتى قد أجد نفسي أضحك في وجه استيائي، مدركًا بصورة بديهية أنني لا أرى بوضوح. إنني أدرك أن تفكيري الخرافي يحجب حكمي في هذه اللحظة، على الرغم من أنه يبدو واضحًا لي أن الشخص الآخر على خطأ. ونتيجة لذلك، قد يوجهني جهاز المناعة النفسي الخاص بي رجوعًا نحو الوضوح.

ولكن الأمر يختلف عندما أكون غاضبًا فعلًا. فحينها، أكون مقتنعًا بأنني على حق؛ بأن هناك طريقة واحدة فقط للنظر إلى الموقف وهي طريقتي. كلما زاد شعوري بالغضب، زاد اعتباري أن تفكيري "على حق". إنني أكون منومًا مغناطيسيًا بسبب أفكاري الخرافية (فكرة أن مشاعر غضبي تنشأ من مكان ما خلاف تفكيري). في تلك اللحظات، اعتدت على تفسير قوة مشاعري المهتاجة بأنها إشارة على أن تصوراتي كانت دقيقة. في الحقيقة، ما زلت في بعض الأحيان أفعل ذلك، ولكن في هذه الأيام هناك فرق. الآن، إذا أصبحت غاضبًا جدًا، فإنني أتشدق وأحنق لفترة قبل أن أعرف أنني أشعر بتفكيري. بينما أنني قد أظل غاضبًا، إلا أن البصيرة التي تكمن في شعوري بتفكيري تفعل شيئًا لأجلي؛ إنها بداية عملية آلية، فطرية توجهني رجوعًا نحو الوضوح. نظام التقويم الذاتي يقوم بوظيفته.

تحقق من الواقعية

"هل تدعي أن الغضب سيئ؛ إن جميع أنواع الغضب غير مفيدة للتفكير؟" لا! أنا أقترح أن الغضب (وكل عاطفة أخرى) هو حالة من الشعور بتفكيرك، وليس بما تفكر فيه.

تذكر أن: الذهن حساس تجاه السياق. يشير "التفكير الفطري" إلى "ذكاء" استثنائي له القدرة على إعطائك ما تحتاج عندما تحتاجه. الغضب هو جزء من لوحة الألوان الغنية الخاصة بالعواطف البشرية: صالحة للغرض المراد منها في مواقف معينة وغير مفيدة تمامًا في مواقف أخرى.

إنك قد تجد نفسك في مواقف يكون الغضب فيها عاطفة ملائمة ومفيدة تمامًا؛ حكمتك الداخلية تعطيك ما تحتاجه للتعامل مع الظروف الحالية. إذا كان في إمكانك ملاحظة أنك تشعر بتفكيرك في تلك اللحظات، فإنك ستمتلك وضوح الذهن للتعامل بفاعلية مع الموقف، مستخدمًا الغضب للغرض الذي وجد من أجله. ومع ذلك، عندما نعتقد أن الغضب ينشأ من مكان ما خلاف تفكيرنا، فإننا قد نمثل خطرًا على أنفسنا وعلى الآخرين. سوء الفهم البسيط هذا هو السبب وراء العديد من نزاعات العمل والعلاقات المقطوعة.

خطوط القرقرة (للتحذير من الخروج عن المسار)

على الطرق السريعة في جميع أنحاء العالم، تنبه خطوط القرقرة الموجودة على جانب الطريق السائقين الذين يقودون بالقرب جدًا من حافة الطريق. الإشارة بسيطة ومفهومة جيدًا: إنهم قد بدءوا في الخروج عن المسار. في اللحظة التي يبدأ السائق فيها الشعور بالقرقرة، فإنه يصحح مساره بسهولة.

إننا جميعًا نحيد عن الطريق إلى تفكير خرافي؛ إنه جزء من تجربتنا. ولكن عندما تبدأ في إدراك حقيقة سوء الفهم من الخارج إلى الداخل، يتغير شيء ما. عند نقطة ما عندما تبدأ الخروج عن المسار، سيحدث لك أن تنشأ مشاعرك عن تفكيرك في هذه اللحظة. هذه هي بداية عملية التقويم الذاتي الخاصة بجهاز مناعتك النفسي. أنت لا تحتاج إلى أي شيء لدعمها؛ فعملية التقويم الذاتي هي وظيفة آلية لذهنك.

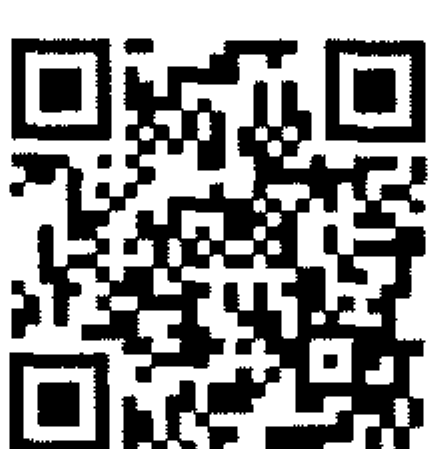
وكل شخص يمتلكها!

إذن، إذا كان كل شخص يمتلك هذا الجهاز القوي والرائع مدمج بداخله، فلماذا يقضي عدد كبير جدًا من الناس الكثير من وقتهم في القيادة على خطوط القرقرة؟ إذا كان كل شخص قد حصل على هذه القدرة الطبيعية على إيجاد وضوحه وحكمته، فلماذا يوجد الكثير من الإجهاد والضغط والصراع؟ والكثير من الجرائم، وحالات الطلاق، والإدمان، والحروب؟ إذا كان كل شخص لديه جهاز توجيه فطري لإبقائه على المسار الصحيح، فلماذا يبدو في أغلب الأحيان أنه لا يستخدمه؟

استمر في الاستكشاف + تواصل مع آخرين
شارك اكتشافاتك + عمّق فهمك

نقطة تأمل: *"المشكلات الرئيسية في العالم هي حصيلة الاختلاف بين طريقة سير الطبيعة وطريقة تفكير الناس". استغرق لحظة أو اثنتين في تأمل جملة جريجوري بيتسون هذه. بحكم تعريفها، يجب أن تنطبق هذه الجملة على مشكلات العمل التجاري، والعلاقات، والنزاعات الشخصية. هل يمكن أن تكون بهذه البساطة؟*

نحن رأس حربة التطور؛ نتاج ألفيات عديدة من المحاولة والخطأ. فهمنا لطبيعة الفكر هو أكبر مركز ثقل نمتلكه لإحراز تقدم. للاطلاع على المزيد من موارد الوضوح المتعلقة بالفصل الخامس، جهاز المناعة النفسي، امسح رمز الاستجابة السريعة بهاتفك الذكي أو اكتب الرابط الموجود أدناه في متصفحك. أثناء تفحصك للمواد، اختبر بثقة حدسك تجاه ما تريد التعليق عليه ومشاركته مع آخرين...



www.ClarityBook.biz/chapter5

٦

أنماط التفكير الاعتيادية

"*ما يفكر فيه المفكر، يبرهن عليه المبرهن*".

ليونارد أور، كاتب
وفيلسوف

"استغرق تفكيري قدرًا طويلًا من الوقت لإفساد هذا، لذلك فإنه سيستغرق قدرًا طويلًا من الوقت لتنظيمه..."

أومأ الجميع بالموافقة. كان هذا يبدو منطقيًا. كانت هذه العبارة هي إحدى العبارات التي سمعتها مرات عديدة أثناء فترة التعافي من إدمان الكحوليات، وكان من يقولونها لديهم نية إيجابية؛ الاعتراف بعملية التعلم والنمو (البطيئة في بعض الأحيان) أثناء التعافي، على النقيض من "المفعول الفوري" الذي توفره المخدرات، والكحول، والمواد الأخرى.

ولكن هذه "الحكمة المتداولة" توحي أيضًا بحالة التباس أساسية ينزع الناس إلى المرور بها عندما يتعلق الأمر بالذهن.

ينزع الناس إلى التفكير، والتحدث، والتصرف كما لو كانت أفكارهم لها نفس الصفات الموجودة في العالم المادي...

انظر إلى العبارات التالية:

- "مشكلات الشركة لها جذور عميقة جدًا في الحقيقة. لذلك، لن يكون حلها سهلًا".
- "هذه مشكلة كبيرة حقًا. سيكون من الصعب على فريقنا تسويتها".
- "استغرق تفكيري قدرًا طويلًا من الوقت لإفساد هذا، لذلك فإنه سيستغرق قدرًا طويلًا من الوقت لتنظيمه".

جميع هذه الجمل تقدم مثالًا واحدًا على الأقل على عزو المتحدث صفات خاصة بالعالم *المادي* لتفكيره:

العبارة	المضمون الزائف	الواقع
"مشكلات الشركة لها جذور عميقة جدًا في الحقيقة. لن يكون حلها سهلا".	المشكلات لها جذور، وبعض الجذور أكثر عمقًا من الأخرى. وبالطبع، كلما تعمقت الجذور، قلت سهولة حل المشكلات.	المشكلات هي أفكار. فكرة أن المشكلات لها جذور هي أيضًا تفكير. فكرة أن الجذور لها عمق، وكلما تعمقت، زاد تعقيد حلها هي أيضًا تفكير. جميع تلك الأفكار تنشأ عن فكر، طاقة عديمة الشكل، ومن ثم فإنها لا تخضع لقوانين العالم المادي. هناك أمثلة عديدة على مشكلات "لها جذور عميقة" تم حلها بسرعة وسهولة. وخصوصًا عندما يفهم الشخص طبيعة الفكر.
"هذه مشكلة كبيرة حقًا. سيكون من الصعب على فريقنا تسويتها".	هناك تلك الأشياء التي تسمى مشكلات، إنها تظهر بأحجام مختلفة (صغيرة، متوسطة، كبيرة)، وتتطلب أن تتم تسويتها. كلما كبرت تلك المشكلات، زادت صعوبة تسويتها.	عندما يتصور شخص ما شيئًا على أنه مشكلة، فهذا يعني أنه قد أصبح لديه تفكير بأنها تصنف على أنها "مشكلة". سواء أكانت كبيرة أم صغيرة، فإنها جميعًا تفكير. عندما يمتلك شخص ما بصيرة، فإن تفكيره (الذي ربما قد كان يبدو على أنه مشكلة كبيرة قبل خمس دقائق) تتم "تسويته" فجأة، على الرغم من أنه لم يفعل أي شيء لتسويته.
"استغرق تفكيري قدرًا طويلًا من الوقت لإفساد هذا، لذلك فإنه سيستغرق قدرًا طويلًا من الوقت لتنظيمه".	التفكير غير المرتب يشبه مكتبًا أو حديقة غير مرتبة لم يتم الاعتناء بها. كلما زاد قدر الوقت الذي يمر على كونه غير مرتب، زاد قدر الوقت (والجهد) الذي سيتطلبه الأمر لتنظيمه. مثل أحد المستودعات الهائلة المليئة بالأشياء، كلما زاد قدر الوقت المنقضي على جعله غير مرتب، زاد قدر الوقت الذي يتطلبه لترتيبه.	الفكر هو طاقة إبداعية، وأشكال الفكر التي نكوّنها باستخدامه ليس لها جوهر؛ إنها تتكون بصورة حرفية من "الشيء الذي تتكون منه الأحلام". هل لاحظت مسبقًا مدى سرعة الأحلام؟ كيف تكون في دقيقة ما تشعر بحلم ثري، وفي الدقيقة التالية تكون شديد اليقظة وتواجه مشكلة في تذكر ما كان يحتويه الحلم؟ الحلم عابر جدًا لأنه يتكون من فكر. وتفكيرك يتكون من نفس الشيء. إنه قد يتغير في نفس اللحظة التي تمتلك فيها بصيرة. الوقت هو إحدى وظائف العالم المادي، ولكن الفكر لا يخضع لقوانين العالم المادي. يستطيع الناس الشعور بلحظة وضوح، ورؤية أحد مواقف (حياتهم) يتغير في غضون لحظات.

نحن جميعًا نعرف بديهيًا أن أفكارنا
عابرة وسريعة الزوال...

هذا هو السبب وراء تدويننا لأرقام الهواتف، والملاحظات، وقوائم المهام؛ بسبب أننا ندرك أنه إذا لم ندوّن ذلك قبل الذهاب إلى المتاجر، فإنه قد ينمحي عندما نبحث عنه في المرة القادمة. ومع ذلك، يبدو أننا لا نتذكر تلك الحقيقة في مجالات حياتنا الأخرى.

ما يفكر فيه المفكر، يبرهن عليه المبرهن

استخلص ليونارد أور ذلك بصورة لطيفة عندما أوضح أن بإمكانك قولبة الذهن على أن لديه وظيفتين رئيسيتين: مفكر ومبرهن. يستطيع المفكر التفكير في أي شيء على الإطلاق:

- العالم مسطح/مستدير/كروي.
- الناس رائعون/بغيضون/آدميون فقط.
- الحياة قاسية/سهلة/رائعة للغاية.
- التغيير معاناة/طبيعة/لا يحتاج مجهودًا.

يمتلك المفكر مرونة مطلقة، ولكن المبرهن لديه وظيفة أكثر بساطة؛ ما يفكر فيه المفكر، يبرهن عليه المبرهن:

- إذا كنت تعتقد أن هذا الكتاب ممل، فإنك ستشعر به على أنه ممل.
- إذا كنت تعتقد أن هذا الكتاب رائع، فإنك ستشعر به على أنه رائع.

تذكر أن: **الفكر** هو أفضل قسم مؤثرات خاصة في العالم، يدعمه **العقل** ويبث الوعي فيه الحياة في تجربتنا. تفكيرنا دومًا ما يبدو واقعيًا. واقعنا التجريبي الناشئ عن الفكر يبدو على أنه واقع فعلي، إلا أنه ليس كذلك. إننا جميعًا نعيش في شعور تفكيرنا، لحظة بلحظة؛ تجربة تنشأ من خلال مبادئ التفكير الفطري.

إذن، إذا كنا جميعًا نمتلك وضوحًا ومرونة فطرية، وكان تفكيرنا هو مجرد "الشيء الذي تتكون منه الأحلام"، فلماذا يقصر عدد كبير جدًا من الناس أنفسهم على تفكيرهم الاعتيادي؟ لماذا تسبب وباءات التوتر والضغط والإدمان والجشع والعداء كل ذلك الدمار في العالم؟ إذا ظهر على الأطفال الصغار صفات الوضوح -الحضور، والفرح، والإبداع، والترابط، والمرونة إلخ- فلماذا لا يكون الحال كذلك مع الأطفال الأكبر سنًا، والمراهقين، والكبار؟

هناك عدة أسباب...

١. يعرف الأطفال الصغار أنهم لا يفهمون في الحقيقة طريقة سير الحياة. إنهم لم يسلّموا ويقتنعوا بعد بـ "خطة لعب للحياة"؛ أي مجموعة القواعد التي عليهم تجربتها والتكيف معها. إنهم يعرفون بصورة بديهية أن فهمهم لطريقة عمل الحياة غير مكتمل، وخاضع للمراجعة في أي وقت.

٢. نتيجة لذلك، يمتلك الأطفال الصغار قدرًا من التفكير الاعتيادي أقل نسبيًا. تجربتهم للحياة شديدة التنظيم من خلال أنماطهم الإدراكية. القنوات الإدراكية التي تتيح لشخص أن يشعر بعمق بثراء الحياة لم يتم سدها بعد بعادات التفكير الخرافي.

٣. وبالتالي، لم يتعلم الأطفال الصغار بعد أنه ليس هناك خطأ في التفكير في أي شيء يفكرون فيه، والشعور بأي شيء يشعرون به. إنهم لا يحاولون تصحيح تفكيرهم، أو يحاولون تغيير مشاعرهم. عندما يشعرون بالغضب، أو بالخوف، أو بالحزن، فإنهم يلتزمون به تمامًا، وعندما ينتهي، ينتهي كذلك. إنهم يشعرون بأي شيء يشعرون به، ثم يسمحون لأنفسهم بالعودة إلى الوضوح.

٤. بالإضافة إلى ذلك، فهم لديهم شعور بديهي بالطبيعية الخادعة والعابرة للأفكار. إنهم لم يقصروا أنفسهم على النظير النفسي لمنعكس الانسحاب عند وجود ألم.

بالطبع، عندما يكبر الأطفال، يطغى التكيف على صفة التقويم الذاتي الخاصة بأذهانهم. إنهم ينشئون أنماطًا اعتيادية للتفكير الخرافي، ويسلمون بتلك الأنماط على أنها واقع.

وقت التداوي... وقت التداوي...

بدأت تناول الكحوليات عندما كنت في سن الثانية عشرة. وعندما وصلت إلى العشرين، أصبحت ما يشار إليه على أنه "مدمن كحوليات عالي الأداء". أحببت الشعور بالهدوء، والحرية، والحيوية الذي يعطيه لي الكحول. ولكنني كنت قلقًا جدًا من الآثار التي تركها على حياتي، وحياة أولئك المحيطين بي. حاولت التحكم في تناولي للكحوليات، ولكن كل محاولة تحكم باءت في النهاية بحالة فوضى أكبر. وعندما أصبحت بعمر ثلاثين سنة، كنت قد انتهيت. مررت بلحظة وضوح، وقررت التوقف عن الشراب. ولكن الأمور تحولت من سيئ إلى أسوأ. فبعد مرور تسعة أشهر بدون شراب، أصبحت مكتئبًا وأفكر في الانتحار. كانت أنماط التفكير الخرافي الاعتيادية الخاصة بي تسلب من حياتي كل شعور بالهدوء، أو السعادة، أو الحيوية. ومن ثم، قررت التماس مساعدة.

على مدى الستة عشر عامًا الماضية، أصبحت أنظر إلى شرب مدمن الكحوليات، وتعاطي مدمن المخدرات، وكل سلوك يبدو مرضيًا يقوم به مدمن آخر، على أنه مثال على التداوي. وما الشيء الذي يحاول المدمن مداواته؟

أنماط التفكير الخرافي الاعتيادية الخاصة به.

تعاطي المدمن للشراب/للمخدرات/للعلاقات/للتسوق/للمقامرة هو "تدخل" يوفر راحة مؤقتة من أنماط التفكير الخرافي الاعتيادية الخاصة به، والمشاعر المؤلمة التي غالبًا ما تصحب ذلك.

تذكر: الكثير من أفجع الكوارث التي حدثت في العقود القليلة الماضية كانت ناتجة عن سوء تفسير؛ إشارات فعالة لم يتم فهمها بصورة ملائمة.

وبالمثل، العديد من المشكلات السلوكية التي يواجهها الناس (التي تتراوح من تشتت إلى إدمان) هي نتاج محاولة لمداواة مشاعر متهيجة، مزعجة تبدو على أنها تنشأ عن شيء ما خلاف تفكيرهم.

تفكيرنا الخرافي الاعتيادي (والمشاعر التي تصحبه) هي جميع ما يحول بيننا وبين المستويات المرتفعة من وضوح الذهن وأمنه وهدوئه التي نمتلكها جميعًا بداخلنا.

النهر ما زال يتدفق

تخيل نهرًا يبدأ في البرودة عندما يدخل فصل الشتاء. عندما تنخفض درجة الحرارة، تبدأ بلورات جليدية في التكون على ضفاف النهر. وعندما تزداد برودته، تبدأ البلورات الجليدية في تكوين كتل جليدية صغيرة تنفصل عن الضفاف وتتدفق في النهر. عند نقاط متنوعة، تتجمع الكتل الجليدية مع بعضها، ويبدأ النهر في التجمد بالكامل. وفي النهاية، يصبح سطح النهر طبقة صلبة من الجليد. ولكن، طوال الوقت، أسفل السطح مباشرة، ما زال النهر يتدفق.

عادات التفكير الخرافي الخاصة بنا تشبه الجليد الموجود على سطح النهر؛ الشيء الوحيد الذي يعوق طريق الوضوح، وخوض تجربة حياة ثرية. ولكن أسفل هذه الكتلة الصلبة على ما يبدو، ما زال النهر يتدفق. تمامًا مثلما تكوّن الجليد من الماء الدافق، تتكوّن عادات التفكير الخرافي الخاصة بنا من الفكر، الطاقة عديمة الشكل الكامنة وراء تجربتنا للحياة.

ووراء جميع تفكيرنا الخرافي، ما زال نهر الفكر الخالد يتدفق، حاملًا معه الموارد القوية من الوضوح، والمرونة، والسعادة الفطرية إلى سطح إدراكنا؛ مما يجلب تفكيرًا نقيًا جديدًا لحل مشكلاتنا وإيجاد إمكانيات جديدة.

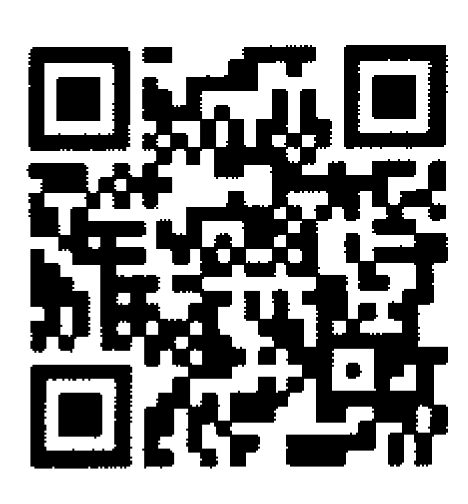
عندما نكون محصورين داخل سجن أفكار اعتيادية من وحي العقل، يبدو من المضحك اعتقاد أن الحرية قد تكون وشيكة. على الأقل، حتى تعرف من يملك المفتاح...

استمر في الاستكشاف + تواصل مع آخرين

شارك اكتشافاتك + عمّق فهمك

نقطة تأمل: بينما نحن جميعًا لدينا تحديات مادية علينا التعامل معها من حين لآخر، فإن ما يحوّلها إلى مشكلات عويصة هو تفكيرنا. إذا كان علينا إجراء مقابلة مع ١٠٠٠ شخص يعانون من مشكلات خطيرة في صحتهم الذهنية، فمن المحتمل أن يكونوا جميعًا مقتنعين بأن تفكيرهم واقعي. في الحقيقة، أغلبية المشكلات التي تواجهنا جميعًا متوارية في الاعتقاد الخاطئ بأن تفكيرنا واقعي. تأمل ذلك للحظات قليلة. هل من الممكن أن تكون العديد من الأشياء التي قد واجهتها على أنها مشكلات حتى الآن هي انعكاس للاعتقاد الخرافي بأن تفكيرك كان واقعيًا؟

بمجرد انتهائك من تأمل ذلك، استغرق بضع لحظات في مشاركة اكتشافاتك على الإنترنت، بالإضافة إلى أي أسئلة قد تكون لديك حول هذه الظاهرة الغريبة. عندما تمسح رمز الاستجابة السريعة بهاتفك الذكي أو تكتب الرابط الموجود أدناه في متصفحك، فإنك ستجد كمًا أكبر من موارد الوضوح العظيمة فيما يتعلق بهذا الموضوع. عند مشاركتك لاكتشافاتك وبقائك على اتصال بأناس آخرين فيما يتعلق ببصائرهم واكتشافاتهم، فإنك ستلاحظ أن وضوح فهمك يستمر في الزيادة...



www.ClarityBook.biz/chapter6

٧

التوتر: المصدر والحل

"أنت دومًا ما تعيش في شعور تفكيرك".

كيث بليفينز، عالم نفس سريري

"ما الذي تبحث عنه؟"

كانت الساعة الثانية صباحًا. وكان رجل الشرطة قد تجوّل لتوه حول ناصية الطريق ليجد رجلًا ذا مظهر أشعث يجلس على يديه وركبتيه باحثًا بهياج تحت إضاءة الشارع.

أجاب الرجل، الذي كان مخمورًا بكل تأكيد، قائلًا: *"أنا أبحث عن مفتاحي"*.

استفسر ضابط الشرطة، قائلًا: *"أين فقدته؟"*

قال الرجل، الذي كان ما زال يبحث: *"سقط مني وسط الحشائش الطويلة في مكان مهجور، على بعد مربعين سكنيين من هنا"*.

تساءل الشرطي مندهشًا: *"إذن، لماذا تبحث هنا؟"*.

أدار الرجل عينيه، ثم تحدث ببطء، كما لو كان يشرح شيئًا لطفل صغير...

"لأن الضوء هنا أفضل".

خطأ الرجل في هذه المزحة الصوفية جلي جدًا لدرجة السخافة، ولكن هناك أوقات نكون جميعًا فيها ذلك الباحث المخمور. كل فرد منا يبحث تحت إضاءة الشارع عن المفتاح الذي ليس موجودًا في هذا المكان عندما نتطلع إلى شيء ما خلاف تفكيرنا بحثًا عن الأمن/المرونة/السعادة/الإبداع/الثقة/الترابط/الرضا/النجاح الذي نرغب فيه.

نحن لا نتجول في ظروفنا؛ بل نتجول في تجربتنا. كل شيء في تجربتنا ينشأ عبر الفكر، مبدأ الواقع. تجربتنا للعالم "الخارجي" ناشئة عن الفكر. إدراكك وهم؛ وهم عملي وجذاب، ولكنه وهم رغم ذلك.

مصدر التوتر

إذن، ما علاقة هذا بالتوتر؟ إليك هذه العلاقة:

مصدر *التوتر* الحقيقي هو الاعتقاد
الزائف بأننا نشعر بشيء *ما*
خلاف الفكر *الذي* يتشكل *في الحال*...
...*أننا* تحت رحمة شيء *ما* خلاف
تفكيرنا؛ عالم "خارجي"
في مكان *أو* زمان له قوة تفوق
مدى شعورنا...

الفكر هو الطاقة عديمة الشكل التي تنشئ هيئة تجربتنا لحظة بلحظة. تمامًا مثل الرمل الذي يمكن استخدامه لصنع أي نوع من القلاع الرملية أو المنحوتات الرملية، يستطيع الفكر صنع أي نوع من الهيئات الإدراكية.

الجدول الموجود في الصفحة التالية يوضح كيف يعمل. بالنسبة لوضوح الفهم، فإنني قد وضعته بالتسلسل الزمني، ولكنه في الواقع يحدث بصورة فورية ومتزامنة. الفكر ينشئ واقعًا تجريبيًا كاملًا على الفور؛ إننا نوجد فيه قبل أن ندرك أن الفكر له علاقة به.

في الفصل ٤، أوضحت أن سوء التوجيه هو بداية سلسلة من الفكر قائمة على افتراض خاطئ. في اللحظة التي نعتقد فيها أن تجربتنا المحسوسة ناشئة عن شيء ما خلاف التفكير في هذه اللحظة، نكون قد قبلنا افتراضًا خاطئًا وابتعدنا. هذه هي النتيجة الحتمية لاعتقاد أن التفكير والشعور منفصلان؛ إنهما ليسا منفصلين. التفكير والشعور هما وجهان لعملة واحدة. وهذا يعني...

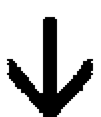
أننا لا نتوتر *أبدًا* بشأن ما
نعتقد أننا متوترون منه...

إننا نتوتر فقط لأننا نعتقد أننا نشعر
بشيء *ما* خلاف *التفكير في الحال*...

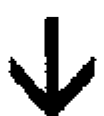
كيف يعمل التوتر

عندما نعتقد أن مشاعرنا المهتاجة، المزعجة تنشأ عن شيء ما
خلاف الفكر الذي يتشكل في هذه اللحظة

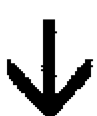
(مثل: المال، الأشخاص الآخرين، الماضي، المستقبل، الصحة، إلخ)...



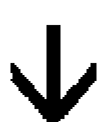
نفترض تلقائيًا أن شيئًا ما خلاف تفكيرنا له سلطة على تجربتنا المحسوسة



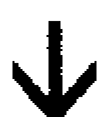
مما يضعنا تحت رحمة تلك العبارة "شيء ما خلاف تفكيرنا"
ويقحمنا في موقف "الضحية"...



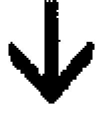
مما يجعل تحكمنا/إدارتنا/استخدامنا لعبارة "شيء ما خلاف تفكيرنا" ضروريًا لكي
نحمي/نضمن تجربتنا المحسوسة، الآن وفي المستقبل...



ثمّ تمتلئ رءوسنا بتفكير خرافي، "قائمة مهام" خاصة بتكتيكات الإدارة
تحت رعاية هذا الاعتقاد الخاطئ...



وبسبب أننا دومًا ما نشعر بتفكيرنا، فإننا نمتلك تجربة محسوسة من هذا العالم
"المقلق"، الذي تحوز فيه عبارة "شيء ما خلاف تفكيرنا" على سلطة على ما نشعر به...



مما يسفر عن ذهن مزدحم، سريع...
عدم أمان، وعوز، وعزلة...
توتر، وقلق، واضطراب...
إلخ

الاعتقاد بأننا نشعر بشيء ما خلاف تفكيرنا يحولنا إلى ضحايا. بعض الناس يستجيبون إلى هذا من خلال الانسحاب، أو الدفاع، أو التلاعب، في حين ما يخرج آخرون للقتال. على أية حال، إنهم يستجيبون لوهم. بالطبع هذا لا ينطبق على التوتر فقط؛ كل شيء بدءًا من القلق والاضطراب حتى الغضب والحنق قد يكون نتاج هذا السوء في التوجيه الخفي والكارثي في الوقت نفسه.

وقد ينطبق هذا أيضًا، بنفس مدى الغرابة التي قد يبدو عليها، على التجارب السارة. فكرة أن مشاعر المرح/السعادة/المتعة/الإثارة/الحب تنشأ عن شيء ما خلاف الفكر في هذه اللحظة مضللة بالقدر نفسه؛ إنها لا تعمل بهذه الطريقة فحسب.

تحقق من الواقعية

يقلق بعض الناس من أن الحياة قد تكون خالية من التشويق، ومضجرة، ومملة إذا كان عليهم إدراك أن تجربتهم المحسوسة دومًا ما تنشأ عن تفكيرهم، ولكن ذلك غير صحيح.

بمجرد أن يحوز الشخص على إدراك لطبيعة الأفلام، فإنه يكون قادرًا على الاستمتاع بالأفلام إلى حد أكبر. إننا قد نظل نتفاعل بعمق مع أحد الأفلام، حيث تتأثر وتتحرك مشاعرنا، على الرغم من أننا نفهم طريقة عمل الأفلام. حقيقة، إن معرفة أن أمننا ليس معرضًا للخطر تتيح لنا التعمق بصورة أكبر في التجربة.

وعلى المنوال نفسه، عندما تستمر في التعلم حول طرق عمل التفكير الفطري، فإنك ستجد نفسك تتعمق بصورة أكبر في تجربة الحياة.

إننا دومًا ما نشعر بتفكيرنا في هذه اللحظة فقط. انتهى.

إنه يعمل في اتجاه واحد فحسب. حتى عندما يبدو الأمر وكأننا نشعر

بشيء ما خلاف الفكر في هذه اللحظة

فإنه يظل يعمل في اتجاه واحد فحسب...

كما ذكرنا آنفًا، المبادئ الكامنة وراء التفكير الفطري عديمة الشكل. قبل أن نخوض في "حل" التوتر، يجدر بنا تناول معنى عديم الشكل formless بالفحص.

تمييز: ذو شكل مقابل عديم الشكل

الوقائع التجريبية الناشئة عن الفكر التي نشغلها جميعًا تحتوي على **شكل** الحياة؛ المشاهد، والأصوات، والروائح، والمذاقات، والمشاعر التي تتألف منها عوالمنا الداخلية والخارجية. بنفس قدر المادية التي تبدو عليها، تعتبر تجربتنا **لشكل** الحياة هي في الحقيقة وهم من صنع العقل (يخطر إليك عبر **الفكر**، الذي هو أفضل قسم للمؤثرات الخاصة).

قوة الفكر، على الجانب الآخر، **عديمة الشكل** بطبيعتها. وبكونها **عديمة الشكل**، فإنها قد تتبنى أي **شكل**. بإمكانك التفكير فيها على أنها **القدرة** على إنشاء **شكل** إدراكي.

العقل يشبه نظام إيداع لتنظيم الأشكال ومعالجتها. ولكن العقل غير قادر تمامًا على "استيعاب" شيء عديم الشكل. مثال: تخيل طاقة عديمة الشكل. كيف تبدو؟ يجيب معظم الناس بإجابات مثل "شعاع ضوء"، أو "برق"، أو "سحابة"، ولكنها جميعًا ذات أشكال.

تمييز: ملموس مقابل واقعي

عندما تضع قرص دي في دي داخل مشغل دي في دي وتبدأ مشاهدة الفيلم الموجود بداخله، يحدث شيء غير عادي: المعلومات الرقمية المشفرة على القرص اللامع تترجم إلى مجموعة من التعليمات تنتقل إلى جهاز التليفزيون، وتظهر سلسلة حركات للإلكترونات على الشاشة. عند مشاهدتك للتليفزيون، فإنك تحول سلسلة حركات الإلكترونات إلى تجربة تنطوي على شخصيات، وحبكة، وحركة.

ويحدث هذا بسرعة كبيرة، لدرجة أنك لا تدرك حتى أنك تفعل ذلك...

إننا لا ندرك أننا نشعر بوهم وكأنه كان واقعًا. إننا لا ندرك أننا نبث الحياة في سلسلة حركات الإلكترونات، وننشئ العلاقات بين الشخصيات التليفزيونية. المسرحية التي تظهر على الشاشة ليست **واقعية**؛ إنها وهم نبث فيه الحياة بأذهاننا. إنها **ملموسة**، ولكنها ليست **واقعية**.

وبالمقارنة مع الصور التي تظهر على الشاشة، تعتبر المعلومات المشفرة على قرص الدي في دي **غير ملموسة** نسبيًا. لا يمكنك معرفة أي شيء عن الفيلم بالنظر إلى الخطوط الحلزونية الفضية الموجودة على قرص الدي في دي. ولكن المعلومات الموجودة على قرص الدي في دي تؤدي إلى ظهور المسرحية. ومن هذا المنطلق، يكون هذا أكثر **واقعية** من تجربتنا لما يظهر على الشاشة. على أي حال، يمكن استخدام قرص الدي في دي لتشغيل الفيلم على آلاف الشاشات في آن واحد.

تجربتنا المحسوسة للحياة هي وهم **ملموس**؛ **ملموس**، ولكنه ليس **واقعيًا**. المبادئ عديمة الشكل التي تنشئ تجربتنا واقعية، ولكنها ليست **ملموسة**. تجربتنا للحياة ذات شكل، ولكن القوة الكامنة وراء الحياة ليست ذات شكل.

الضوء هنا أفضل

نحن نبحث ببراءة في عالم الشكل الملموس (والوهمي في الوقت نفسه) عن صفائنا، وسعادتنا، وأمننا، ونجاحنا لأن الضوء أفضل بكثير هنا. ولكنك لا تستطيع أبدًا إيجاد شيء ما في مكان لا يوجد فيه، بغض النظر عن مدى اجتهادك في البحث. تجربتنا لعالم الشكل هي وهم؛ وهم عملي في الغالب، ولكنه وهم على الرغم من ذلك.

تجربتك المحسوسة لا تنشأ عن *الوهم*...
تجربتك المحسوسة تنشأ عما *ينشأ عنه الوهم*...

إنها تنشأ عن مبادئ التفكير الفطري
التي تنشئ ١٠٠٪ من تجربتك للواقع...

بسبب أن العقل هو نظام معالجة أشكال، وليس بإمكانه إدراك الأشياء عديمة الشكل، فإننا نحتاج إلى استخدام استعارات للإشارة إليها. الكلمات فكر، ووعي، وذهن هي بحد ذاتها استعارات تشير إلى المبادئ عديمة الشكل التي تنشئ تجربتنا للحياة.

مع مضينا قدمًا في الحياة، فإننا نواجه شكل عوالمنا الداخلية والخارجية. المبادئ عديمة الشكل الكامنة وراء التفكير الفطري هي ما ينشئ تلك التجربة.

إذن، ما علاقة هذا بالتوتر؟ وبالوضوح؟

غضب الطريق

في دراسة مسحية أجرتها شركة جيليت على البريطانيين عام ٢٠١٠، تم اكتشاف أن الناس يدرجون العمل، ومقابلات التوظيف، والمرور على أنها أكبر ثلاثة أسباب وراء التوتر. إذن، دعنا نتخيل شخصًا ما لديه "عمل مجهد" يخطط للاستقالة منه، وهو عالق في تكدس مروري في طريقه إلى مقابلة توظيف لعمل يرغب فيه (سوف نطلق على هذا الشخص المتقدم للوظيفة "جيريمي"). لسبب ما، جيريمي لا يعرف كيف يشعر بالتوتر حيال المرور، لذلك فإننا نقرر تعليمه.

(وضعت هذا بصورة تسلسلية زمنية لسهولة التوضيح، ولكن في الحقيقة يحدث جميع هذا في آن واحد وبصورة فورية. الفكر ينشئ واقعًا تجريبيًا تمامًا في لحظة واحدة؛ إننا نكون فيه قبل أن ندرك أن الفكر له علاقة به).

أولًا، نخبر جيريمي أن يفكر في المرور، وأن يبدأ في إنشاء أشكال فكرية؛ عناصر ذهنية تمثل ما يعنيه المرور بالنسبة له؛ الأسباب والعواقب. نخبر جيريمي أن يفكر في الوصول متأخرًا إلى مقابلة التوظيف، وأن يتخيل أنه عالق في وظيفته الحالية للأبد. نخبره أن يتخيل أن روّاد الطريق الآخرين يتعمدون محاولة تحطيمه، وأن مهندسين حاقدين قد تلاعبوا بإشارات المرور ضده. والأهم من ذلك، نخبره أن يتخيل أن أمن ذهنه وسعادته وسلامته تحت رحمة تلك العوامل الخارجية. إذا اتبع جيريمي تعليماتنا، ينبغي أن تمتلئ رأسه بتفكير خرافي، وينبغي أن يبدأ في الشعور بتوتر وقلق واضطراب. وأخيرًا، نخبره أن يتخيل أن المرور "يتسبب" في إثارة تلك المشاعر. وها هو ذا! إننا قد علمناه لتونا كيفية الشعور بـ "توتر مروري". إذا كان جيدًا حقًا في ذلك، فقد يتمكن حتى من الشعور بغضب طريق (مرة أخرى، هذا لا يحدث في الحقيقة بصورة تسلسلية؛ بل يحدث في آن واحد في لحظة واحدة).

إننا نشعر دومًا بتفكيرنا في هذه اللحظة.
ولكن عندما نعتقد أننا نشعر بشيء ما خلاف التفكير،
فإن الأمر يبدو كما لو كنا نشعر بما نفكر فيه.

القضية لا تكمن في أن مقابلة التوظيف لا تهم، أو أن المرور ليس مزعجًا؛ بل القضية هي أنه عندما نستغرق في تفكير خرافي، فإننا لا نكون بالكاد بنفس المرونة وسعة الحيلة والإبداع التي قد نكون عليها. بالوقوف في تكدس مروري مع ذهن واضح، قد يفكر جيريمي في تغيير طريقه أو الدوران وإعادة جدولة المقابلة. بالوضوح، كان بإمكانه حتى أن يجد نفسه يغادر مبكرًا ويتجنب المرور في المقام الأول.

حل التوتر

عندما نكون مستغرقين في تفكير خرافي، فإننا نميل إلى أن نكون مهووسين بـ "أشكال" الحياة. ولكن، عندما يظهر الوضوح، لا تبدو الأشكال ذات أهمية بنفس الصورة. غالبًا ما يروي اللاعبون الرياضيون أنه عندما يكونون في كامل تركيزهم، يبدو كأنه، من جانب، لا يهم سواء إن ربحوا أو خسروا، وعلى الجانب الآخر، سيقدمون كل ما بوسعهم.

هذا ليس له معنى حتى كتركيبة فكرية، ولكن عندما يظهر الوضوح، يصبح بديهيًا. نحن نميل بطبيعتنا إلى أن نولي اهتمامًا أقل بشكل تفكيرنا، وأن نتواءم بصورة أكبر مع التفكير الفطري الذي ينشئ أفكارنا؛ توجيهًا تصحبه تجربة حياة أكثر عمقًا، وشعورًا بالسعادة.

رغم أننا جميعًا لا نمتلك الكلمات لوصف ذلك، فإن كل فرد منا قد واجهها. بالنسبة لشخص ما، قد يكون ذلك عند تجوله في الغابات أو نظره إلى أمواج المحيط؛ وبالنسبة لشخص آخر، قد يكون ذلك عندما يكون مشغولًا جدًا في نشاط ما مثل الرقص أو الجري. في بعض الأحيان، لحظات الارتباط الأعمق تلك تحدث لنا "بصورة مفاجئة". ولكنها جميعًا تشترك في شيء ما...

عندما نشعر بوضوح الذهن وهدوئه، فإنه لا يكون شخصيًا. إننا لا نميل إلى الاستغراق في شكل تفكيرنا الخرافي الذي يقضي بأن "جميع ذلك يتعلق بي". المواقف التي قد كانت تبدو مثيرة للغضب لا تعد في الحقيقة ذات أهمية. إننا "نعرف فقط" أن الأمور سوف تتحول لتصبح على ما يرام.

هذا الشعور الأكثر عمقًا وارتباطًا هو إشارة على أنك تنظر بعيدًا عن أفكارك، وأنك أكثر تواؤمًا مع ما ينشئها؛ مبادئ التفكير الفطري عديمة الشكل. إن فهم انعدام الشكل قد ينظر إليه عبر مجموعة متنوعة من المجالات، ويطلق عليه العديد من الأسماء:

- اللا شيء (الفلسفة الآسيوية)
- النظام الضمني (الفيزياء البوهيمية)
- طاقة الحياة (بعض علماء الأحياء)
- الروح (القيم الروحية)
- الروح العظيمة (الهنود الحمر)

العديد من الأسماء، ولكنه توجه واحد؛ النظر إلى ما وراء تجربة شكل الحياة إلى المكان الذي تنشأ عنه تلك التجربة.

إذن، ما "حل" التوتر؟ الفهم الثاقب لطبيعة الحياة من الداخل إلى الخارج. في اللحظة التي نرى فيها بشكل ثاقب أن ١٠٠٪ من شعورنا ينشأ عن الفكر في هذه اللحظة (وليس عن أي شيء آخر خلاف ذلك)، تبدأ مشاعر التوتر في التقلص ويبدأ الوضوح في الظهور. هذا لا يجعل لدينا "مناعة" من التوتر؛ فإننا ما نزال ننخدع بالتفكير الخرافي من حين لآخر. ولكن عندما تستمر في تفحص "التفكير الفطري"، فإنك ستبدأ في ملاحظة أن مستويات توترك تنخفض بوجه عام، وأن لديك رد فعل شديد الاختلاف تجاه العديد من الأشياء التي لطالما كانت "توترك".

ولماذا من المحتمل أن ينجح "الفهم الثاقب" في عالم يميز فيه النموذج النفسي السائد عددًا متزايدًا من الاضطرابات الذهنية المختلفة كل عام؟ حيث تنفض الحكومات يديها يائسة من ارتفاع نسبة الإدمان، والإحباط، والتوتر؟ أين تعجز النشاطات التجارية في مواجهة منافسين معيقين وتعقيد متزايد؟ أين يتصارع الأفراد مع فقر الانتباه، وندرة الوقت، وفرط المعلومات؟

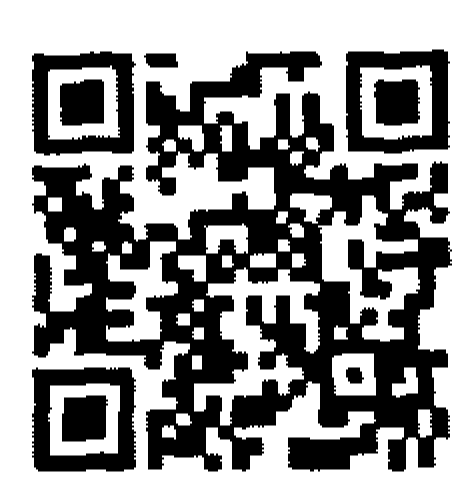
الإجابة عن جميع هذه الأسئلة ستتواجد في نقطة قوة للتحول مكتشفة حديثًا...

استمر في الاستكشاف + تواصل مع آخرين

شارك اكتشافاتك + عمّق فهمك

نقطة تأمل: *ما الذي سيعنيه لك (وفيما يتعلق بك) إذا كان عليك أن تدرك فجأة أن ١٠٠٪ من تجربتك المحسوسة تنشأ عن فكر في هذه اللحظة؟ أن ٠٪ من شعورك ينشأ عن مكان أخر خلاف الفكر؟*

الإدراك الفعال قد يحدث لك عند أي نقطة. بينما أننا جميعًا ننخدع بسوء الفهم من الخارج إلى الداخل، إلا أن حكمتك سوف تنبهك، معيدة إياك إلى الوضوح. بمجرد استغراقك بعض الوقت في التأمل، أشجعك على استخدام موارد الوضوح الإضافية الخاصة بهذا الفصل. امسح رمز الاستجابة السريعة بهاتفك الذكي أو اكتب الرابط الموجود أدناه في متصفحك ببساطة لكي تستمر في الاستكشاف، والتواصل، ومشاركة ما تتعلمه...



www.ClarityBook.biz/chapter7

٨

نقطة القوة القصوى

"مؤرخ العلم قد يشعر بإغراء
أن يعلن بقوة أنه عندما تتغير النماذج،
يتغير العالم ذاته معها".

توماس كون، عالم فيزياء،
ومؤرخ، وفيلسوف
العلم

"لا تلقِ بالًا لذلك الرجل الموجود خلف الستار. اذهب؛ قبل أن أفقد أعصابي! تحدثت أوز العظيمة والقوية..."

عندما كنت فتى صغيرًا، أحببت فيلم The Wizard of Oz، ولكنني كنت خائفًا من الساحرة الشريرة في الغرب، وكنت مرعوبًا من قردتها التي تطير. كنت أختبئ خلف الأريكة عندما تظهر على الشاشة. وعند مستوى ما، لم أكن أدرك أن هذه القرود ما هي إلا أناس يرتدون أزياء، وأنه حتى إذا كانت قرودًا في الحقيقة، فإنها لا تستطيع الهرب من شاشة التليفزيون.

لم أكن أفهم طبيعة الأفلام.

وأنا لست وحدي. منذ ما يزيد قليلًا على قرن، في عام ١٨٩٦، عرض الأخوان لوميير فيلمًا سينمائيًا على الملأ لأول مرة في التاريخ. كان الفيلم يتكون من مقطع مدته ٩٠ ثانية يصل فيه قطار إلى محطة، وكان يظهر القطار وهو يتحرك نحو الكاميرا. كان المشاهدون متحمسين لكونهم جزءًا من هذا "العرض السينمائي الأول"، ولكن، عندما بدأ تشغيل الفيلم، جرى العديد منهم من على مقاعدهم وهم يصيحون.

إنهم لم يفهموا طبيعة الأفلام.

لم يدركوا أنه من المحال أن يهرب القطار من الشاشة ويندفع بسرعة وسط المشاهدين. لقد رأوا أشكالًا ضوئية تتحرك على الشاشة، وتفاعلوا مع وهم ناشئ عن الفكر كما لو كان واقعًا ماديًا.

الهلاوس

إحدى المتدربات الأوائل عندي كانت تعاني من رهاب الكلاب. سألتها: "كيف تعرفين وقت الشعور بالخوف؟" أرجعت رأسها للوراء وقالت: "بمجرد أن أرى الفكين اللذين يصدران صريرًا"، أثناء استخدام يديها لتقليد كلب ينهش في وجهها. عندما ترى كلبًا، حتى إذا كان على بعد ٥٠ قدمًا منها ومربوطًا، فإنها تنشئ هذه الهلاوس المخيفة وتتجاوب وفقًا لذلك.

كانت تتجاوب مع وهم ناشئ عن الفكر كما لو كان واقعًا ماديًا.

من السهل أن تسخر من مشاهدي الأخوين لوميير، أو تستبعد خوف عميلتي التي تعاني من رهاب الكلاب على أنه "غير منطقي"، ولكن كل فرد منا يتم تنويمه مغناطيسيًا بنفس ترتيب الوهم بصفة يومية. سواء أكان الشخص قلقًا أم مستغرقًا في أحلام اليقظة؛ متوترًا بسبب أنه عالق في المرور أم ثائرًا بسبب موعد تأخر عنه؛ فإنه يشعر بواقع تجريبي ناشئ عن الفكر.

إذن، ما علاقة هذا بالوضوح؟

الوضوح المتزايد هو نتيجة حتمية

لتحول يحدث في فهمك

لطريقة سير الحياة، وكونك

أكثر مواءمة مع الواقع...

عندما يتعلق الأمر بتغير الناس، فإن هناك أربعة "مستويات" يمكن للشخص فيها الحصول على نفوذ.

المستوى ١ : الواقع المادي

الواقع المادي تحكمه قوانين معينة، مثل الجاذبية. فإذا أوقع شخص ما قالب طوب على قدمه، فإنه على الأرجح سيتسبب في ضرر ما. وإذا قام شخص ما بتمرينات بانتظام، فإن عضلاته ستصبح أقوى. إذا كان هناك قطار قادم نحوك، فابتعد عن الطريق. الخطوط الصفراء الموجودة على حافة الرصيف موضوعة لسبب.

المستوى ٢ : محتوى التفكير (أي *ما* تفكر فيه)

أشاع سيجموند فرويد فكرة أن محتوى تفكير الشخص (وعلى وجه الخصوص ما يطلق عليه ذكريات مكبوتة) كانت هي "السبب" وراء تجربته الحالية. حيث اعتقد أنه إذا كان بإمكان الشخص فهم ما حدث له في الماضي، والسبب وراء قيامه بما فعل، فإن هذا الفهم من شأنه أن يحرره من العذاب الذهني والسلوكيات غير المفيدة. قضى الملايين من الناس سنوات عديدة في إجراء تحليل نفسي على أمل (غالبًا ما كان عبثًا) أن يحدث الفهم الفكري اختلافًا عمليًا في حياتهم.

إحداث تغييرات على هذا المستوى يشبه تغيير محتوى فيلم (أو اختلاق روايات حول تأثير الأفلام التي شاهدتها في السابق). إذا لم يفهم شخص طبيعة الأفلام، وكان خائفًا مما يعرض على الشاشة، فأحد الخيارات المتاحة أن يتم تغيير المحتوى إلى شيء لا يخيفه (مثل: أرانب، أو قفازات، أو كعكة). هذا هو أحد الأسباب وراء كون اختيار الآباء بحرص للأفلام والبرامج التليفزيونية، التي يتركون أطفالهم يشاهدونها، فكرة جيدة؛ بسبب أن الأطفال الصغار غالبًا ما لا يفهمون في الحقيقة طبيعة الأفلام... حتى يفعلوا ذلك!

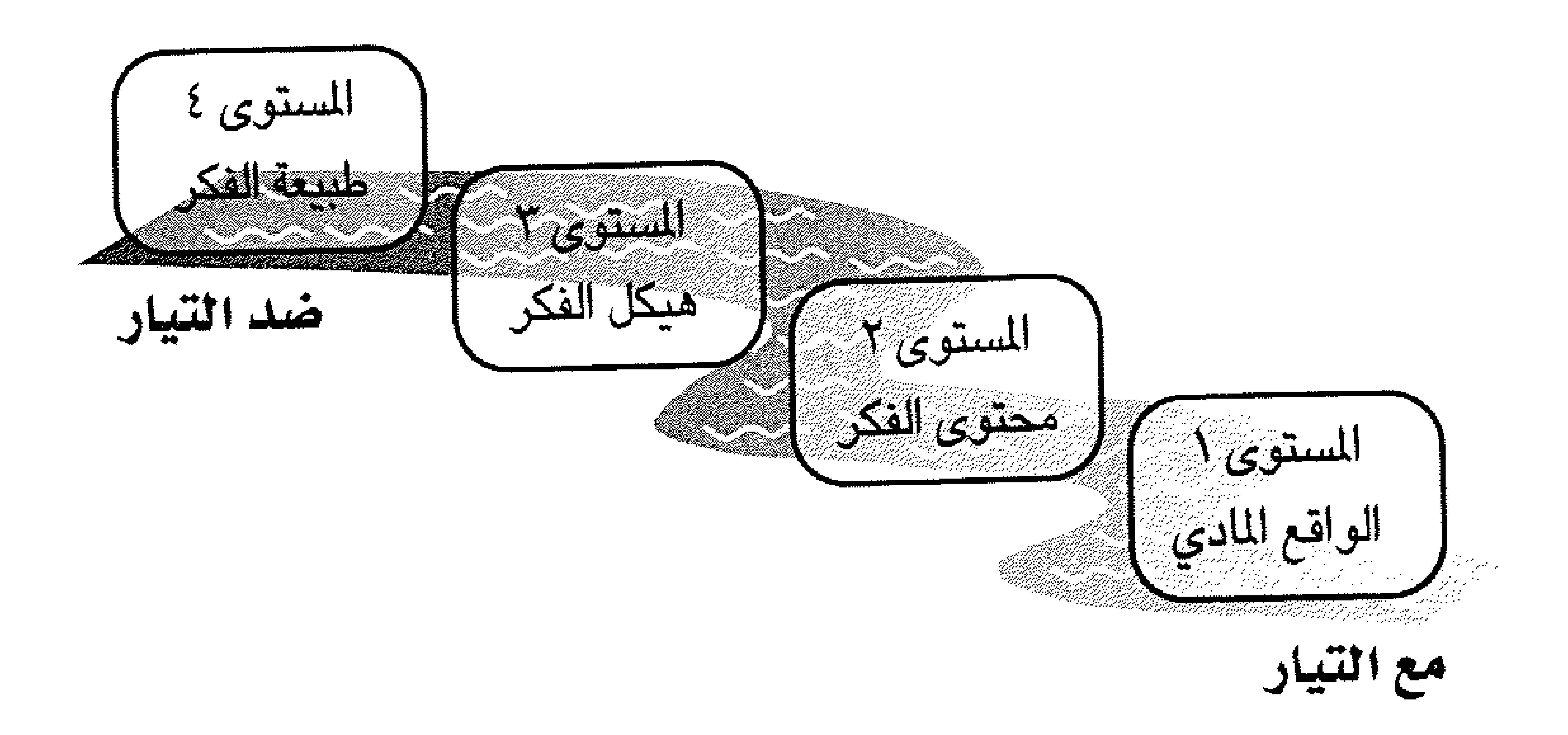
المستوى ٣: هيكل التفكير

في بدايات سبعينيات القرن الماضي، احتذى مؤسسو علم البرمجة اللغوية العصبية حذو بعض أفضل محفزي التغير في ذلك الحين، وتوصلوا إلى نتيجة أن هيكل تفكير الشخص يلعب دورًا مهمًا في تشكيل تجربته. واكتشفوا أن تغيير هيكل تفكير الشخص غالبًا ما يترك أثرًا على تجربته وسلوكه أكبر مما تتركه عملية استكشاف محتوى تفكيره. تسعى البرمجة اللغوية العصبية، والعلاج المعرفي السلوكي، وعلم النفس الإيجابي جميعًا إلى تغيير هيكل تفكير الشخص بهدف إحداث تغيير.

إحداث تغييرات على مستوى الهيكل يشبه اللعب باختيار اللقطة، وزوايا الكاميرا، والموسيقى التصويرية في أحد الأفلام. تشغيل الفيلم إلى الخلف قد يغير معناه تمامًا. تشغيل موسيقى مضحكة في الموسيقى التصويرية قد يحوّل مشهدًا حرجًا ومقلقًا إلى استراحة مضحكة. أفضل مخرجي الأفلام في العالم هم خبراء في التلاعب بالهيكل لإنشاء تجارب فعالة.

المستوى ٤: طبيعة الفكر

الفكر ينشئ تجربة الواقع التي نعيشها؛ تجربة العالم التي نعيشها تنشأ "من الداخل إلى الخارج". قد يؤدي الفهم الثاقب لما خلف كواليس تجربتنا (رؤية طبيعة **الفكر**) إلى تحول عميق في الذهن، ووضوح، وأمن، وراحة بال متزايدة. غالبًا ما يشعر الناس بانخفاض هائل في التوتر، وزيادة في شعورهم بالمرونة، بغض النظر عن الظروف الخارجية. المشكلات والقضايا طويلة الأمد غالبًا ما تختفي بدون "العمل عليها".



شكل ٨-١ المستويات الأربع للقوة النفسية

عندما يتعلق الأمر بالأفلام، يكون أقوى تغير قد يشعر به الشخص هو تغير في الفهم. فبمجرد أن يفهم الشخص بصورة ثاقبة طبيعة الأفلام، فإنه يستطيع مشاهدة مشاهد لربما كانت من ذي قبل تجعله يخاف على حياته.

إلى أن يفهم الشخص طبيعة الأفلام، قد يبدو حقًا كما لو كان القطار سوف يخرج من الشاشة ويصل إليه.

ولكنه لن يفعل. أبدًا. لأن هذه ليست طبيعة الأفلام. إنها لا تسير بهذه الطريقة.

إلى أن يفهم الشخص طبيعة الأفلام، يكون أفضل ما يمكنه فعله هو الاستمرار في تذكير نفسه بـ "أنه مجرد فيلم، أنه مجرد فيلم...". وبمجرد أن يفهم الشخص بصورة ثاقبة طبيعة الأفلام، لا يصبح عليه فعل أي شيء. ليس من الضروري القيام بأي تدخل آخر. يمكنه أن يظل متأثرًا بشدة بفيلم، ولكنه يعلم أن سلامته ليست معرضة للخطر.

إلى أن يفهم الشخص طبيعة الفكر،

يبدو التدخل على مستوى المحتوى أو الهيكل منطقيًا.

بمجرد أن تفهم بصورة ثاقبة طبيعة الفكر،

يفقد التدخل على مستوى المحتوى

أو الهيكل رونقه...

لا تستطيع القرود الطائرة الخروج من التليفزيون. لا يخرج القطار من الشاشة مطلقًا. على الإطلاق...

تمييز: مقوّم من الخارج مقابل تقويم ذاتي

النظام الذي يتطلب تدخلًا من الخارج بغية إصلاحه يمكن الإشارة إليه على أنه **مقوّم من الخارج**. إذا تعطّلت سيارة، فإنها لن تصلح نفسها. إنها تحتاج إلى عامل خارجي لتشخيص المشكلة، ثم يتخذ خطوة لإصلاحها. كما يوحي الاسم، نظام **التقويم الذاتي** هو أحد الأنظمة التي تقوّم نفسها. إنه لا يتطلب تدخلًا خارجيًا. نظام التقويم الذاتي لا يتطلب سوى وجود الأحوال المناسبة وكمًا كافيًا من الوقت لحل أي مسائل. الحالة الرئيسية الضرورية لنظام التقويم الذاتي لشق طريقه رجوعًا إلى التوازن بسيطة: عدم التدخل الخارجي.

في الفصل ٤، قمنا بالتمييز بين التطبيقات والآثار. عندما يكون لديك فهم أساسي للمبادئ الكامنة وراء كيفية سير أحد جوانب الحياة (مثل الجاذبية، الجراثيم، إلخ)، فإنه يترك آثارًا تنعكس في أفكارك، ومشاعرك، وسلوكياتك.

هناك ما يزيد على ٤٠٠ مدخل أو منهج نفسي يتم استخدامها اليوم في عالم الأعمال، والتنمية الشخصية، والتدريب، والعلاج. بعضها يرتكز على نظريات، والبعض الآخر يرتكز على استدلالات أو "قواعد قائمة على تجارب". على الأرجح يعتبر كل واحد منها نموذج تطبيق، يعتمد على محفز التغير لتقويم تفكير العميل من الخارج (أو على العميل لتقويم تفكيره من الخارج). **التقويم من الخارج** قد يتبنى مجموعة متنوعة غير محدودة من الأشكال؛ تدريب ذهني، تصور موجه، تأكيدات، أساليب، تحليل نفسي؛ إنها جميعًا تطبيقات، وإنها تسير جميعًا "مع التيار" من فهم لمبادئ الفكر. عالم الأعمال، والتنمية الشخصية، والتدريب، والعلاج يعج بنماذج تطبيق، ومحاولات لإجراء **تقويم خارجي لنظام تقويم ذاتي.**

"التفكير الفطري" هو نموذج آثار، يركز على مساعدة عميل على أن يفهم بشكل ثاقب طبيعة الفكر والمبادئ الكامنة وراء طريقة تكوّن تجربتنا. مع "التفكير الفطري" ليس هناك تقويم من الخارج. مثل فهم طبيعة الأفلام، بمجرد أن يمتلك الشخص فكرة ثاقبة عن

طبيعة الفكر، تبدأ تجربته للواقع بالكامل في التغير، إنه يبدأ في عيش الآثار المترتبة على ذلك الفهم. يعمل ميسر واستشاري "التفكير الفطري" مع عملاء لمساعدتهم على امتلاك فكرة ثاقبة عن طبيعة الفكر، وليتأكد من أن العميل يمتلك بالفعل كل شيء يحتاجه **للتقويم الذاتي**؛ لإيجاد الوضوح، وحل مشاكله، وإنشاء نتائج ذات أهمية له.

إذا كان هناك طفل يخاف من القرود الطائرة الموجودة في فيلم The Wizard of Oz، يمكنك استخدام برنامج تعديل مقاطع الفيديو لاستبدال القرود بصور قطط لطيفة (تغيير محتوى)، أو تشغيل موسيقى مضحكة طوال المشهد (تغيير هيكل). هذان التغييران من المحتمل أن يتركا أثرًا ما على تجربته، ولكن، نتيجة لذلك، سيكون من المحتمل أن يقبل الطفل "واقع" الفيلم بل وحتى يعززه. سوف يفكر الطفل في أنه: "على أية حال، إذا لم يكن هذا واقعيًا، فإنه لن يكون من الضروري إحداث تلك التغييرات، ولن يكون لها مثل هذا الأثر الكبير".

هناك اختلاف هائل بين التدخل في

"واقع" موجود، مقابل البحث عكس التيار عما

ينشئ ذلك الواقع التجريبي.

إنه نفس الشيء بالنسبة لنماذج التطبيق. فرغم أنها قد تغير تجربة الشخص بدون شك، فإنها أيضًا تخاطر بتعزيز واقعية الموقف. نماذج التطبيق (بحكم التعريف) تتعامل مع نتائج الفكر، وليس طبيعة الفكر. إنها تتلاعب بما هو معروض بالفعل على الشاشة، بينما يأخذك "التفكير الفطري" إلى ما هو خلف الكواليس، إلى كيف يتم إنتاج ما يعرض على الشاشة.

تذكر أن: إدراكك للواقع يتشابه إلى حد أقل مع النظر للخارج إلى العالم من خلال عدسات الكاميرا، ويتشابه إلى حد أكبر مع ارتداء نظارة واقع افتراضي. إن ما تواجهه لحظة بلحظة هو واقع تجريبي ناشئ عن الفكر. تبث الحياة في "نظارة الواقع الافتراضي" الخاصة بإدراكنا عبر مبادئ التفكير الفطري.

قوة الفهم

ذات مرة، أحضرت ابنتيّ من منزل أحد أقاربنا الذي كان يعاني من التهاب في الملتحمة (مرض معد كريه جدًا يصيب أغشية العين). كنت حريصًا ألا ألمس أي شيء، لأنه كان لديّ ورشة عمل عليّ تقديمها، تليها رحلة جوية إلى كاليفورنيا. وكان آخر شيء أحتاجه هو القيام بزيارة إلى الطبيب.

في اليوم التالي، تناولت وجبة حارة، لاذعة، ثم جلست لمشاهدة قرص دي في دي مع أطفالي. كان ذلك عندما بدأت أشعر بحكة في عينيّ. وعلى مدار العشرين دقيقة التالية، أصبحت أشعر بحكة أكثر وأكثر في عينيّ، وخفق قلبي. كنت أعاني من التهاب في الملتحمة! امتلأت رأسي برؤى عن غرف انتظار الأطباء، ونقط العين، وكرهي لمستحضرات التجميل. عندما وصل ألمي إلى حد هائل، قررت أنني سأذهب للاستحمام.

كانت المياه الدافئة تفيض على وجهي ورقبتي لمدة ٩٠ ثانية تقريبًا عندما قال صوت صغير، خافت بداخلي: "هناك صلصة حارة في عينيك". في أقل من ثانية، تبخرت مستويات قلقي عندما ارتفعت معنوياتي مثل منطاد هواء ساخن. كانت الأعراض المادية بنفس الكراهة، ولكن كان هناك اختلاف رئيسي؛ كنت أعلم أن سبب مشكلتي هو إزعاج بسيط (صلصة حارة) وليس مشكلة خطيرة (مرض في العين).

في لحظة، قفزت من واقع تجريبي ما إلى واقع تجريبي آخر، عندها صفت رأسي، وحلت مشاعر الارتياح محل القلق والإحباط، وخلال بضع دقائق، كنت أشعر بتحسن في عينيّ.

برغم كون هذا المثال تافهًا، فإن ما يشير إليه هو أمر جوهري. معظم نماذج التطبيق تحاول التعامل مع سلوكيات الشخص والمشاعر والتفكير التي تولّدها. ولكن، نتيجة لذلك، فإنها تقبل الواقع الوهمي المتضمن في ذلك الفهم للعالم. ليس هذا فقط، ولكنها غالبًا ما تعطي للناس كمًا أكبر للتفكير فيه، وتضيف أشياء إلى أذهانهم بدلًا من أخذ أشياء منها.

إذا لم يفهم شخص أنه يشعر بتفكيره في هذه اللحظة، فإنه سوف يقبل ما لدى إدراكه ليقوله عن تلك المشاعر.

الفكر ينشئ العالم ثم يقول: "أنا لم أفعل هذا"...

على الصعيد الآخر، في اللحظة التي يبدأ الشخص فيها في فهم طبيعة الفكر فهمًا ثاقبًا، فإنه يشعر بحرية فيما يتعلق بالواقع التجريبي الذي ينشئه. هذا يمثل نموذجًا جديدًا لفهمنا للذهن.

قوة النموذج

وضع توماس كون مصطلح "النموذج" في كتابه الرائد The Structure of Scientific Revolution (الذي صنفه ملحق Times Literary Supplement على أنه واحد من "أكثر مائة كتاب مؤثر منذ الحرب العالمية الثانية"). يصف قاموس أكسفورد للغة الإنجليزية النموذج paradigm (بالمعنى الكوني) على أنه "نظرة عالمية كامنة وراء نظريات مادة علمية محددة ومنهجها".

يوضح كون أن كل مجال علمي يمر بمرحلة قبل النموذج، لا يحوز خلالها المجال على أي أساس أو قاعدة مشتركة ليبنى عليها. خلال هذا الوقت، تحيط الحالات الشاذة بالمجال، مع عمل العلماء باجتهاد سعيًا وراء توضيحها. ثم، عند نقطة محددة، يظهر نموذج. الآن يحوز المجال على قاعدة مشتركة؛ أساس للقيام بتجارب وفحوصات أخرى. غالبًا ما ينتج النموذج الجديد عن اكتشاف مبادئ. على سبيل المثال، اكتشاف نيوتن لمبدأ الجاذبية (و"قانون الجاذبية الكونية" الناتج عنه) أسس نموذجًا جديدًا للفيزياء؛ أساس ارتكز عليه عمل لاحق. عمل أينشتاين على نظرية النسبية أسس نموذجًا آخرًا. عمل شرودنجر وبور على الفيزياء الكمية أسس نموذجًا آخرًا أيضًا، وهكذا.

مجال علم النفس كان في مرحلة ما قبل النموذج وما زال حتى الآن. هذا يوضح فرط عدد النظريات والأساليب والنماذج (التي غالبًا ما تكون متضاربة). إنه يوضح أيضًا

آلاف الكتب العديدة التي تنشر كل عام حول التنمية الشخصية، وعلم نفس الأعمال، ونماذج القيادة.

إن ما يتيحه اكتشاف المبادئ الكامنة وراء التجربة هو إدراك نموذج فردي؛ نظرة عالمية كامنة وراء نظريات جوانب علم النفس ومناهجه كافة.

عندما نتحول من مرحلة ما قبل النموذج إلى قبول نموذج فردي، فإن هذا يترك أثرًا عميقًا. تمعن في الأمثلة الموجودة في الجدول في الصفحة التالية.

بمجرد تأسيس النموذج، فإنه يضع نهاية للعديد من نظريات ما قبل النموذج. نظرية الأرض المستوية، والعالم المتمركز على الأرض، ونموذج المستنقع ينظر إليها الآن على أنها مواضع فضول تاريخية غريبة. قالب علم النفس الذي تضبطه مبادئ، أحادي النموذج (وفقًا لما استخلصته جملة "١٠٠٪ من شعورنا ينبع من الفكر في هذه اللحظة") يضع نهاية للعديد من قوالب علم النفس ونظرياته الأخرى.

التفكير الخرافي (الاعتقاد الخاطئ بأننا نشعر بشيء ما خلاف الفكر في هذه اللحظة) زائف؛ وهم لا أساس له؛ بنفس مدى بطلان نظرية الأرض المستوية، والعالم المتمركز على الأرض، ونموذج الهواء الملوث. ومع ذلك، ننخدع جميعًا بالوهم بصورة دائمة.

صرّح العالم النفسي الرائد ويليام جيمز أنه إذا تم اكتشاف مبادئ رئيسة تنظم علم النفس، فإن هذا سيكون أهم اكتشاف للبشرية منذ أن أتقنا إضرام النار. وقد تم اكتشاف المبادئ التي حلم بها ويليام جيمز. يتزايد الفهم الثاقب لهذا النموذج الجديد حتى عند قراءتك لهذا الكتاب.

لقد لاحظت حدوث تحولات عميقة عند عملائي عندما يفهمون طبيعة الفكر. يبدأ الناس في إحراز تقدم في الأحلام التي قد كانت تبدو مستحيلة حتى الآن. تبدأ فرق العمل في العمل معًا وإحراز نتائج أكثر إبداعية وفاعلية من ذي قبل. يتم تسوية النزاعات، وتعود العلاقات إلى مسارها. ويزداد الوضوح ويتحسن الأداء.

المجال	ما قبل النموذج	ما بعد النموذج
المجموعة الشمسية	اعتقد أن كوكب الأرض كان هو مركز العالم. كانت التقويمات غير دقيقة. وكان يجب إجراء تعديلات عرضية لمجاراة المستجدات. وجود صعوبة في التنبؤ بحركة الكواكب إلخ.	رأى أن الشمس هي مركز المجموعة الشمسية. أصبحت التقويمات أكثر دقة. التمكن بصورة أكبر من التنبؤ بحركة الكواكب إلخ.
نظرية الجراثيم	اعتقد أن المرض والاعتلال ينتجان عن مجموعة من العوامل بما فيها الأجواء الملوثة. زاد الأطباء الأمور سوءًا عن دون قصد. انتشرت الأمراض وتفاقمت نتيجة لسوء الفهم.	إدراك شبه عالمي لنظرية الجراثيم. يتوخى الأفراد احتياطات معقولة لتجنب الاعتلال. غسيل الأطباء والمرضات لأيديهم. انخفاض هائل في نسبة الاعتلال، والقضاء تقريبًا على العديد من الأمراض. زيادة في الأعمار.
الطيران	محاولات عديدة لإنشاء طائرة يقودها بشري، تعمل بالطاقة، باستخدام مجموعة متنوعة من وسائل مبتكرة، بدون أي رحلة طيران ناجحة واحدة.	اكتشاف الأخوان رايت لمبادئ علم الطيران، أدى إلى وجود طائرة يقودها بشري، والسفر دوليًا عبر طائرات نفاثة، وظهور حزمة العطلات.

يكتشف الناس على نحو مفاجئ أنهم قد أصبح لديهم قدر أكبر من الوقت في اليوم، حيث إنهم يقضون قدرًا أقل وأقل من الوقت في التفكير الخرافي. غالبًا ما يبدأ الأفراد في الشعور بنوعية حياة وطمأنينة ذهن مغايرة لأي شيء كانوا قد شعروا به حتى الآن.

وما مصدر نوع وضوح/إبداعية/حضور/أصالة/تحفز/ترابط/مرونة/طمأنينة الذهن ومتعة الحياة التي يتوق معظم الناس إليها؟

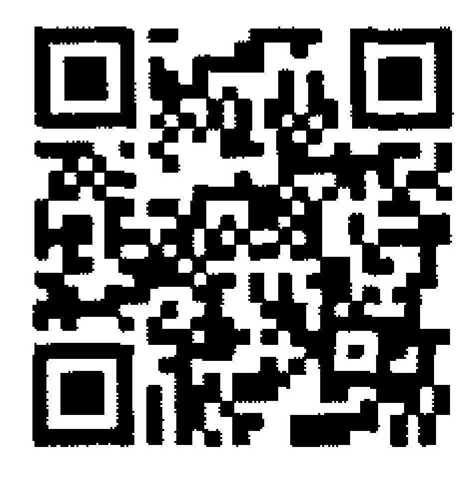
سوف أعطيك تلميحًا: أنت قد حصلت عليه بالفعل...

استمر في الاستكشاف + تواصل مع آخرين

شارك اكتشافاتك + عمّق فهمك

نقطة تأمل: من أحد أكثر آثار نموذج *"التفكير الفطري"* عمقًا هو أنك: *لا تحتاج إلى التحكم في تفكيرك أو مراقبته أو إدارته. ماذا يحدث عندما تتوقف لبرهة وتتأمل هذا بعمق؟ بالنسبة للعديد من الناس، هذا يعني أن هناك عنصرًا ضخمًا مشطوبًا في قائمة "مهامهم" المجازية. إنك قد تود حتى تخيل بعض الطرق التي يمكنك من خلالها البدء في الاستمتاع بجميع الوقت الإضافي الذي قد بدأت في تحريره...*

هل سمعت المقولة القديمة التي تقضي بأن أفضل طريقة للتعلم هي التدريس؟ بينما أن الحال ليس دومًا كذلك (هناك العديد من الطرق العظيمة للتعلم)، هناك بعض الحقيقة في ذلك. عندما تشارك ما تتعلمه مع آخرين خلال فترة قصيرة من الوقت، فإنك تنشئ مجموعة جديدة بالكامل من المسارات العصبية، مما يعطيك منظورًا أكثر ثراءً حيال اكتشافاتك. امسح رمز الاستجابة السريعة بهاتفك الذكي أو اكتب الرابط الموجود أدناه في متصفحك. بمجرد أن تنتهي من نشر تعليقاتك، أدعوك إلى تفحّص موارد الفصل الثامن، شاركها مع أصدقائك وافحص بعض الاكتشافات التي ينشرها أناس آخرون حول هذا الفصل...



www.ClarityBook.biz/chapter8

الجزء الثاني

المحفزات العميقة

٩

الوضوح الفطري وراحة البال

"نحن لا نعرف من اكتشف الماء،
ولكننا نعرف أنه لم يكن السمك".

مارشال ماكلوهان، واضع نظريات إعلامية

"أنا لا أحتاج إلى التغير. ولا أحتاج إلى أي شيء منك. سواء أكنت تصدق هذا أم لا، أنت لا تحتاج إلى فعل شيء..."

انفجرت في البكاء.

كان هذا في عام ٢٠٠٤، وكنت قد قطعت لتوي بضع مئات من الأميال لتلقي ندوة مع مدرب. عندما وصلت، أوضحت أنني كنت أريد في الحقيقة إحداث بعض التغييرات، وأنني كنت ملتزمًا تمامًا بفعل أي شيء احتجت إلى فعله للاستفادة من أقصى قدر ممكن من الوقت سويًا. قلت إنني كنت أشعر وكأنني أحتاج إلى تقدم باهر، وكنت قلقًا من أنه إذا لم "أحصل عليه بصورة صحيحة"، فإن وقتي ومالي سيهدران، ولن أتقدم إلى حد أبعد. والأسوأ من ذلك، سأكون عالقًا في التوتر وقلق البال اللذين كانا سببًا في قدومي إليه في المقام الأول.

أخبرني أنني لم أكن أحتاج فعل أي شيء، وانفجرت في البكاء. وعندما جلست هناك والدموع تنهمر على وجهي، بدأت أشعر بقدر أكبر من الطمأنينة.

جلسنا وتحدثنا لثلاث ساعات، وبمجرد أن انتهينا، شعرت بتحسن أكثر من أي وقت مضى. وكنت سعيدًا جدًا لكوني أشعر بتحسن، لم أفكر في طرح بعض الأسئلة البديهية...

١. من أين تنشأ المشاعر العميقة، الثرية، الجذرية في الحياة؟
٢. أين تذهب عندما لا تكون على وعي بها؟
٣. ما العوامل التي تحدد ما إذا كنت على وعي بها أم لا؟

فهمك لكيفية سير الحياة

فهمك لكيفية سير الحياة له تأثير أكبر من أي عامل آخر على تجربتك للحياة، والنتائج التي تحصل عليها. إننا جميعًا نتصرف وفقًا لما يبدو منطقيًا لنا:

- في الثقافة الآزتكية، كان "من المنطقي" تقديم الناس قرابين للآلهة بهدف استمرار المجتمع في الازدهار.

- في إنجلترا في خمسينيات القرن التاسع عشر، كان "من المنطقي" تفريغ مياه الصرف الصحي الخام في نهر التايمز وحمل الناس لباقات زهور صغيرة لوقاية أنفسهم من المرض.
- في الثقافة اليابانية، "من المنطقي" بالنسبة للعديد من الناس العمل لمدة ١٢ ساعة في اليوم، ٦ أيام في الأسبوع، لأشهر أو حتى سنوات بصورة مستمرة، مما يترك تأثيرًا سلبيًا حتميًا على صحتهم (وحتى اللغة الصينية فيها كلمة، Karishi، التي تعني حرفيًا "وفاة من فرط العمل").

في عام ٢٠٠٤، أملى عليّ فهمي لـ "كيفية سير الحياة" أن جميع المشاعر والحالات قد تنشأ من جديد، ويتم الوصول إليها، واستخدامها من خلال التلاعب بجسم الشخص، وتنفسه، وأنماط تفكيره.

كانت الحالات الذهنية العاطفية هي شيء "اختاره" الشخص و"دخل فيه" و"أداره". سعيت إلى توجيه أنماط تفكيري وتعديلها وإدارتها بهدف تجربة الأحوال، والمشاعر، والعواطف التي أردتها.

لاحظت أحوال، ومشاعر، وعواطف "نتيجة" لذلك. كانت شيئًا "فعلته". إذا لم أكن أشعر بما أردت الشعور به، فقد كان هذا يعني فقط أنني لم أكن أختار الأحوال أو أدخل فيها أو أديرها بصورة جيدة بما فيه الكفاية.

في ثقافات البرمجة اللغوية العصبية، والعلاج المعرفي السلوكي، وعلم النفس الإيجابي، "من المنطقي" التركيز على توجيه تفكيرك وإدارته والتحكم فيه بهدف تجربة الأحوال التي تعتقد أنها ستصب في صالحك.

ومع ذلك، عندما تبدأ في فهم التفكير الفطري بصورة أكثر وضوحًا، تبيّن فكرة التحكم في أحوالك سوء فهم لماهية الحالات والمشاعر والعواطف. بمجرد أن تبدأ في الحصول على فهم ثاقب للنموذج الفردي، تتوقف فكرة "التحكم في الحالة" عن كونها منطقية.

لديك وضوح فطري وراحة بال

وضوح الذهن وراحة البال هما "الوضع الافتراضي" للناس؛ إعدادات المصنع. بينما تعد تلك حساسة تجاه السياق، فإنها قد تظهر في صور مختلفة اعتمادًا على الموقف؛

إلا إنها القاعدة الأساسية للشخص عندما لا يكون هناك شيء آخر يعوق الطريق. وما الذي يعوق الطريق؟ التفكير الخرافي.

مثل كرة قدم ممسوكة تحت الماء، بمجرد أن
تتركها، تصعد إلى السطح. ومثل الحشائش تنمو
من بين الشقوق الموجودة في رصيف المدينة، دومًا ما
تبذل أفضل ما بوسعها من مرونة ووضوح لشق طريقها من بين
بلاطات رصيف تفكيرك الخرافي.

إذا كان لديك أي شك حيال هذا، فتأمل الأطفال الصغار. حتى سن الرابعة تقريبًا، يرجع الأطفال بسهولة إلى الإعدادات الافتراضية لصفائهم وسعادتهم. بينما هم غالبًا ما يصبحون مستائين، إلا أنهم لا يظلون كذلك. تأثير صفائهم قوي جدًا، وتفكيرهم الخرافي ليس قويًا بما فيه الكفاية لإبعادهم عنه.

الوضوح هو الإعداد القياسي للطفل الصغير. فكّر في ذلك. الطفل العادي الذي عمره ثلاث سنوات:

- يميل إلى الانخراط الشديد فيما يفعله، ويتسلى بسهولة، ويرضى بمباهج الحياة البسيطة؛ أي أنه يكون حاضرًا في اللحظة الحالية.
- لا يعرف معنى كلمة "ملل"؛ يستطيع الاستمتاع بنفس الأشياء مرارًا وتكرارًا.
- محبوب وعطوف، ويتواصل بسهولة مع الآخرين.
- يجد أن العديد من الأشياء ممتعة ومسلية.
- يتوصل إلى أفكار جديدة ورؤى إبداعية.
- يعرف أنه لا يفهم في الحقيقة كيفية سير الحياة؛ ويكون فضوليًا، وغالبًا ما يكون في حيرة، ودائم التعلم.
- يتغلب على مصادر الاستياء بسرعة وسهولة؛ ولا ينزع إلى اجترار أخطاء الماضي أو القلق حيال المستقبل.
- يكون على اتصال مع حكمته الأكثر عمقًا، وغالبًا ما يكون على وعي بـ "الأشياء الواضحة المراوغة" التي لا يراها الكبار حوله.

يقضي الطفل الطبيعي الذي بعمر ثلاث سنوات كمًا كبيرًا من وقته في وضوح، بسبب أنه لا يسمح لنفسيته بفعل ما هي ليست مصممة لفعله. ومن المفارقات أن العاطفة المتناقضة التي يتأرجح الأطفال الصغار بينها ذهابًا وإيابًا قد تبدو جنونية عند الكبار الطبيعيين، ولكن هذا بسبب أن الأطفال لا يحاولون إدارة أحوالهم. علم نفس الأطفال الصغار هو مثال على نظام التقويم الذاتي للذهن الذي تم إعطاؤه الحرية للقيام بأفضل ما يفعله؛ الرجوع إلى نقطة محددة من الوضوح والسعادة.

فكر في جهاز حفظ التوازن الخاص بأحد الأطفال. عندما يدور جهاز حفظ التوازن، فإنه ينجذب بصورة طبيعية نحو خط مستقيم رأسي. إذا أبعدته عن المنتصف، فإنه يقوِّم نفسه، ويشق طريقه رجوعًا نحو الوضع الرأسي. أنت لا تحتاج إلى فعل أي شيء لتقويمه؛ في الحقيقة، تنزع محاولات تقويمه إلى إعاقة تقدمه.

الذهن هو نظام تقويم ذاتي. نقطته المحددة هي الوضوح، والمرونة، والسعادة...

دراسة حالة: برنامج Dragon's Den

كان ريتش إنيون في مأزق. كان قد ظهر لتوه في البرنامج التليفزيوني Dragon's Den ملتمسًا التمويل لـ BassToneSlap، وهو نشاط تجاري يقدم عروض قرع طبول، وتكوين فرق، وفاعليات تسويق تجريبي. كان التنينان Dragons بيتر جونز وثيو بافيتيس قد عرضا لتوهما عليه وعلى شريكه التجاري ٥٠,٠٠٠ جنيه استرليني مقابل حصة ٤٠٪ في الشركة. كان العرض يبدو جيدًا في البرنامج، إلا أنه عندما حان وقت التوقيع على العقود، راودته شكوك. بينما تم إغراء ريتش بعملية ضخ نقدي صحيحة محتملة، كان التفكير في التنازل عن جزء كبير من نشاطه التجاري وأرباحه يثبط من عزيمته. كان عالقًا في مأزق ولم يكن يعرف ما عليه فعله.

التمس ريتش نصيحتي، ومن ثم تحدثت إليه حول طبيعة الفكر، مبدأ الواقع. أوضحت أن إحساسه بالشك والارتباك لم يكن ينشأ عن الصفقة، أو المال، أو النسبة، أو النتائج المحتملة؛ بل كان ينشأ عن تفكيره. عندما استمررنا في التوضيح، أصبح ريتش هادئًا. وبعد بضع لحظات من التأمل الصامت، أخذ نفسًا عميقًا وقال إنه توصل إلى الإجابة. سألته عن الذي تراءى له، وقال: "*الحرية!*".

أوضح ريتش إن الظهور في برنامج Dragon's Den كان نتيجة لرغبة أصيلة، وأشهر عديدة من العمل والتركيز باجتهاد. لقد عرف بصورة بديهية مدى كونها فرصة مذهلة. بدا عرض الاستثمار كما لو كان تعزيزًا إضافيًا، ولكن، في نقطة ما على الطريق، كان ريتش قد غاب عن فكره السبب وراء إنشائه هو وشريكه لـ BassToneSlap في المقام الأول... *الحرية*! من وجهة نظر ريتش، كان الغرض من العمل التجاري هو أن يتمكنا من خلق تجارب عظيمة للعملاء في أثناء قيامهما بشيء يحبانه، مع وجود وفرة من وقت الفراغ في دفتر مواعيدهما للسفر والمغامرة.

عندما أصبح ريتش صافيًا وأعاد الترابط بينه وبين الغرض من العمل التجاري، أدرك أن التوقيع على العقد مع Dragons سيكون مسلكًا خاطئًا. لقد رفضا مبلغ الـ ٥٠,٠٠٠ جنيه استرليني، وظلا مرتبطين بالرؤية. تطورت BassToneSlap لتصبح عملًا تجاريًا ناجحًا جدًا؛ ريتش لديه عدد من الفرق يضمها لأداء عروض عند وجوده في المملكة المتحدة. وفي باقي الأوقات، يدير عمله التجاري من أماكن غريبة في أنحاء العالم، مستمتعًا بالحرية التي قد وجدها.

تفوق مزايا تمكين الذهن من إيجاد طريقه الخاص رجوعًا إلى الوضوح مزايا التدخل الخارجي بشكل كبير. لماذا؟ لأن التدخل الخارجي يوقف نظام التقويم الذاتي عن أداء وظيفته.

الوضوح هو ما تسعى نفسية الشخص دومًا إلى

العودة إليه. الوضوح والمرونة الداخليان هما دومًا نبراس مضيئ،

حتى عندما يبدو أن الشخص ضال بصورة ميئوس منها...

موديلو، وهومسيتيد جاردنز، وكوليزيوم جاردنز

في منتصف الثمانينيات من القرن العشرين، قدم الدكتور روجر ميلز "إدراك الصحة" (عرض ذو توجه مجتمعي عن الفهم من الداخل إلى الخارج) لسكان موديلو وهومسيتيد جاردنز؛ وهما مشروعا إسكان في ولاية فلوريدا قد أصبحا ملاذين لتجار المخدرات، وبؤرًا للإدمان، والجرائم، والتعاطي.

في البداية، كان السكان في ريبة من هذا الرجل الذي يحاول توجيههم نحو الوضوح والسعادة اللذين قال إنهما موجودان بداخلهم بالفعل. لقد رأوا (بصورة قابلة للفهم) أن أحوالهم وبيئتهم المريعة هي مصدر مشاكلهم. ولكن بدأ الناس ببطء في إدراك الأمر، وتفهّم التوجيه الذي كان دكتور ميلز يوجههم نحوه.

وبمجرد انتهاء البرنامج بعد عامين، كان المجتمع قد لاقى تحسنًا بنسبة تزيد على ٥٠ في المائة في مستويات التوظيف، والانتظام في المدرسة، ومشاركة الوالد/المدرسة. كان تجار المخدرات قد اختفوا، وانخفض النشاط الإجرامي بصورة هائلة.

وجد السكان الوضوح الفطري للذهن وراحة البال.

تم تكرار التجربة في كوليزيوم ولوكوود جاردنز في أوكلاند. أصبح معدل جرائم القتل في هذه المشاريع السكنية صفرًا، بعد أن كان هو الأعلى في المدينة؛ وهو مستوى ظلت عليه طوال الأعوام العشر التالية. وبالإضافة إلى معدل جرائم القتل صفر، انخفضت جرائم العنف بنسبة ٤٥ في المائة. تلقى ضابط الشرطة جيري ويليامز جائزة نوبل للسلام في كاليفورنيا عام ١٩٩٧ تقديرًا لقيادته للمبادرة.

يتواجد الوضوح، والسعادة، والمرونة الفطرية داخل كل شخص؛ إنها حالتك الطبيعية، حقيقة ستدركها على وجه الخصوص عندما لا يوجد شيء في ذهنك. في الحقيقة، ليس هناك شيء تحتاج إلى "فعله" لكي تدرك وضوح ذهنك وطمأنينته الفطريين؛ إنه أكثر شبهًا بـ "عدم الفعل". كما ترى...

الوضوح ليس إنجازًا؛

إنه حالة موجودة مسبقًا...

إنه ليس شيئًا تحتاج إلى التدرب عليه أو "العمل عليه". إنه تعبير عن ماهيتك الحقيقية.

الذهن، مبدأ القوة، يظهر في كل جانب من جوانب تجربتنا، موجهًا إيانا بلطف نحو الوضوح والسعادة. الوضوح موجود داخل كل فرد منا، يعمل بلا كلل على إرشادنا نحو حياتنا الأكثر إلهامًا ومردودًا، والناجحة نجاحًا هادفًا.

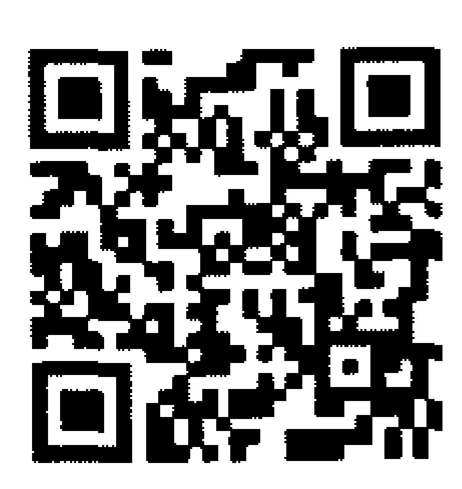
عندما تصرف انتباهك بعيدًا عن الألفة الروتينية للتفكير الاعتيادي، فإنك تفسح مجالًا للوضوح، والحتمية القوية لفكر نقي، جديد. يحدث هذا عندما تجد نفسك تنظر في الاتجاه الأكثر إنتاجًا وإنعاشًا وذكاءً هنالك...

استمر في الاستكشاف + تواصل مع آخرين

شارك اكتشافاتك + عمّق فهمك

نقطة تأمل: *ماذا يحدث عندما تقبل احتمال أن وضوح الذهن وراحة البال هما "إعداداتك الافتراضية"؟*

وضوح الذهن وراحة البال هما النقطة المحددة التي تسعى نفسيتك دومًا إلى إرشادك رجوعًا إليها. من خلال هذه النظرية، بإمكاننا ملاحظة "المنطق" وراء سلوكيات تبدو ضارة. إدراك أنك دومًا ما تكون بصدد إعادة نفسك إلى "الإعدادات الافتراضية" قد يكون محررًا بشكل ملحوظ. متى تكون على استعداد، اكتب الرابط المذكور أدناه في متصفحك أو امسح رمز الاستجابة السريعة بهاتفك الذكي. قد تكون هناك قيمة هائلة في مشاركة رؤاك واكتشافاتك مع أناس آخرين يقومون برحلة شبيهة برحلتك...



www.ClarityBook.biz/chapter9

١٠

الإبداع والابتكار غير المتوقع

"أنت لا تتعلم المشي باتباع قواعد.
أنت تتعلم بالممارسة، وبالسقوط".

ريتشارد برانسون، رائد أعمال،
مؤسس مجموعة Virgin Group

"لقد خطرت لي الفكرة فحسب عندما كنت أتمشى في الغابة..."

في عام ٢٠٠٢، بدأت نشاطًا تجاريًا يقوم على إنشاء منتجات تعليمية. كانت أداتي التسويقية الرئيسية هي قائمة عناوين بريد إلكتروني. وفي كل أسبوع، كنت أكتب مقالًا وأرسله إلى المشتركين عندي. وفي نهاية العام الأول، كان ٥٠٠٠ شخص قد اشتركوا في مقالاتي، عندما امتلكت بصيرة مفاجئة. كانت جوجل قد أطلقت مؤخرًا برنامج Adwords، الإعلانات الصغيرة التي تظهر عندما تبحث على الويب. يمكنني إدارة إعلانات لرسائلي الإخبارية ودفع سعر أقل مقابل كل مشترك جديد. كان هذا قبل سنوات من أن يدرك ذلك أي شخص آخر.

بحلول عام ٢٠٠٨، كانت لديّ واحدة من أكبر قوائم عناوين البريد الإلكتروني في المجال، مع ما يزيد على ٨٠,٠٠٠ مشترك في "مجموعتي". أوضحت "سر" Adword الخاص بي لخبير تسويق كان يجري حوارًا معي، وسألني من أين خطرت لي الفكرة. قلت: "لا أعلم، لقد خطرت لي الفكرة فحسب عندما كنت أتمشى في الغابة".

الآن، أنا أعرف من أين نشأت تلك الفكرة الجديدة الابتكارية؛ لقد نشأت من المجهول...

تمييز: المعروف مقابل المجهول

- **المعروف** هو قاعدة بيانات الأفكار التي قد فكرت فيها بالفعل، بما في ذلك طرق تفكيرك الاعتيادية حيال نفسك، وحياتك، وعالمك. بحكم التعريف، الأفكار التي كنت تمتلكها بالفعل متأصلة في الماضي. ورغم أنها قد تحمل معلومات قيمة، إلا أنها "أخبار الأمس" ولا يمكنها سوى إخبارك عما قد مضى.
- **المجهول** هو مصدر جميع الأفكار النقية، الجديدة؛ قوة الفكر عديمة الشكل. عندما نشعر بالوضوح، تكون أذهاننا خالية من التفكير الخرافي، وننشئ مساحة لتدفق تفكير جديد (جميع أفكارك "**المعروفة**" نشأت في الأصل عن أفكار "**مجهولة**" أيضًا، سابقًا عندما كانت نقية، وجديدة، وذات صلة).

عندما يبحث أشخاص عن حلول، فإنهم ينزعون إلى النظر إلى ما يعرفونه بالفعل، ولكن في كثير من الأحيان لا يمكن إيجاد الإجابات التي نحتاجها هنا. عندما نريد أفكارًا نقية جديدة، وإبداعًا، وحلولًا، وتغييرات، يجدر النظر في اتجاه **المجهول**.

النظر إلى قواعد بيانات المعروف للإبحار في المستقبل

يشبه النظر في مرآة رؤية خلفية لاستكشاف طريقك الأمامي...

الابتكار غير المتوقع

تتسارع عجلة التغيير ويزداد عالمنا تعقيدًا. "الابتكار غير المتوقع" هو كلمة السر، كما تسرق الشركات الناشئة الصغيرة حصة السوق من المنافسين الرئيسيين، بل وحتى يغيروا وجهة السوق إلى اتجاه جديد. من الأمور المدهشة في هذا الصدد مدى تدقيق المنافسين الرئيسيين بشدة في قواعد بيانات المعلوم، وتمسكهم بـ "عجز التحليل" عندما يستولي منافس جديد على سوقهم.

كانت صناعة الموسيقى مصابة بالشلل في عام ١٩٩٩ عندما مكّنت خدمة Napster الملايين من المستخدمين من مشاركة ملفاتهم الموسيقية مع بعضهم البعض. كان رد فعل شركات التسجيل هو مقاضاة Napster وتهديد زبائنهم، إلا أنهم لم يأتوا ببديل موثوق. بل على العكس، حاولوا الإبقاء على نموذج مصمم لعالم لم يعد موجودًا. نظروا إلى قواعد بيانات المعلوم بحثًا عن الإجابة، ورجعوا بخفي حنين: انخفضت أرباحهم بنسبة ٥٠٪ في الفترة بين عامي ٢٠٠١ و ٢٠١٠. وفي الوقت نفسه، كان قائد شركة Apple الحالم ستيف جوبز يشاهد هذه الدراما التي تتجلى. أطلقت شركة Apple متجر iTunes عام ٢٠٠٣، مما أتاح للزبائن شراء موسيقى وتحميلها من الإنترنت بصورة قانونية. ألقت شركة Apple طوق نجاة لنشاط الموسيقى التجاري، وأعطت لزبائنها ما يريدون حقًا، لكي تصبح أعلى شركات العالم ربحًا نتيجة لذلك.

دراسة حالة: الفشل البناء نحو النجاح

سابقًا في التسعينيات من القرن العشرين، كانت صناعة النشر التقليدية تدخل في أزمة. كان تحدي النشر المكتبي وتحدي الإنترنت يهددان الدور المربح للصناعة بصفتها "وسيطًا" بين منشئي المحتوى (المؤلفين) وزبائن المحتوى (القراء).

في هذا الوقت، كنت أعمل استشاريًا، حيث كنت أدير برامج تغيير في الشركات، لصالح مجموعة نشر كبرى مع عدد من النشاطات التجارية تحت مظلتها. أظهرت شركتان من تلك الشركات تناقضًا حادًا:

الشركة أ كانت شركة راسخة، تأسست منذ قرون، مع ذيع صيت دقتها، واتساقها، وموثوقيتها.

الشركة ب كانت شركة ناشئة جديدة نسبيًا، أسست حصة سوق لائقة من خلال خليط من التكنولوجيا والابتكار في العمليات.

عندما زادت حدة الأزمة، تصرفت كلتا الشركتين بطرق مختلفة جدًا:

الشركة أ ردت بتنظيم لجان وفرق عمل لتقييم الموقف واقتراح ردود استراتيجية. اجتمعت اللجان وفرق العمل، وتباحثوا، وفكروا مليًا. ومرت سنوات على سعيها وراء "الاستراتيجية الأمثل".

الشركة ب كانت لها رد مختلف تمامًا. لقد بدأت على الفور في تطوير منتجات جديدة ابتكارية وإطلاقها. فشلت العديد من تلك المنتجات، ولكن بعضًا منها لم يفشل. استندت الشركة على النجاحات ودمجت الدروس في الدفعة التالية من المنتجات. ثبت أن الجمع بين تفكير جديد نقي وتقييم واقعي هي معادلة رابحة.

عندما سألت العضو المنتدب **للشركة ب** عن ماهية سره، قال: "إنه بسيط: أن تفشل فشلًا بناءً نحو النجاح".

بينما كانت **الشركة أ** تقف في مياه راكدة، باحثة دون جدوى في قاعدة بياناتها الخاصة بالتفكير القديم، كانت **الشركة ب** تتمتع بنمو سريع وابتكار في المنتجات عبر النظر إلى ما لم تكن تعرفه بالفعل، مستنتجة أفكارًا جديدة، ومتخذة خطوات ومتعلمة من نتائجها.

استمر هذا الحال حتى بدايات القرن الحادي والعشرين، عندما تفاجأت **الشركة ب** بمنافسين أكثر ابتكارًا، عندما دارت الدائرة عليها بصورة مفاجئة. **الشركة أ**، على الصعيد الآخر، استقدمت استشاري من **الشركة ب** والرئيس التنفيذي لها. لقد استمرت في بناء قدرة ابتكارية للمنتج خارج عملياتها المعتادة، قبل استيرادها (هي وثقافتها الابتكارية) مجددًا في النشاط الرئيسي. ومنذ ذلك الحين، أدت **الشركة أ** أداءً جيدًا، متفوقة في الابتكار عن منافسيها مع مزج فعال للتفكير النقي، والعمل، والتقييم.

الفجوة

قال واضع نظرية المعرفة جريجوري بيتسون إن المشاكل تنتج عن الاختلاف بين طريقة سير الطبيعة وطريقة تفكير الناس. إذا حاولنا الملاحة باستخدام خارطة عفا عليها الزمن، فإننا سنواجه مشاكل؛ تفكيرنا يختلف عن كيفية سير العالم. ولكن صناعة الموسيقى (وربما العديد من النشاطات التجارية الأخرى) تتشبث بخارطة تفكيرها الاعتيادي في مواجهة دليل دامغ على أنها لم تعد مناسبة للغرض المراد منها. لماذا؟

نقص *الوضوح*.

التوضيح الوحيد لهذا السلوك الغريب هو أنها كانت مستغرقة في تفكير خرافي، منومة مغناطيسيًا بسوء الفهم من الخارج إلى الداخل، غير قادرة على الرؤية بوضوح. التفكير الخرافي قد يجعلها تبدو كما لو كان المجهول خطرًا وقاعدة بيانات التفكير الاعتيادي هي ملاذ آمن، ولكن هذا ليس صحيحًا. الاجتهاد في التفكير الاعتيادي يشبه مضغ قطعة علكة قديمة؛ إنها لن تعطيك أبدًا ما تريده.

إذن، ما البديل؟ الفهم الثاقب.

الفهم الثاقب يسد الفجوة

بين طريقة سير *الحياة* وطريقة تفكيرك...

ما العامل المشترك بين الاستحمام والإجازات

تم إجراء دراسة مسحية على كبار المديرين التنفيذيين في الولايات المتحدة الأمريكية وتم سؤالهم عن المكان الذي كانوا يميلون إلى الحصول على أفضل أفكارهم فيه ووقت ذلك. كانت أعلى ثلاث إجابات هي كما يلي:

١. في إجازة

٢. أثناء الاستحمام

٣. أثناء التنقل إلى المكتب ذهابًا وإيابًا

كانت الأفكار التي أحدثت اختلافًا حقيقيًا لدى رجال الأعمال هؤلاء تأتي في الأوقات التي لم يكونوا يبحثون فيها عن إجابات فيما كانوا يعرفونه بالفعل.

يستطيع كل شخص تقريبًا التعويل على هذا وإيجاد أمثلته الخاصة على تفكير نقي، جديد يأتي عندما يكون الذهن في حالة أكثر استرخاءً وتأملًا. ومع ذلك، في أغلب الأحيان، عندما يريد الناس إيجاد إجابة، أو حل، أو فكرة جديدة نقية، فإنهم يبدءون في العمل باجتهاد على ما يعرفونه بالفعل؛ حيث يراجعون سريعًا أنماط تفكيرهم الاعتيادي مرة أخرى.

ومن المفارقات أن التفكير الاعتيادي الذي يعملون عليه باجتهاد عادة ما يكون هو الشيء الوحيد الذي يحول بين الشخص والفكرة النقية الجديدة. التفكير الخرافي هو "الصندوق" الذي عادة ما يخبرنا وسطاء الشركات أننا نحتاج إلى "التفكير خارجه".

على مر التاريخ، لم تنشأ العديد من الأفكار الجديدة الرائدة والأكثر عمقًا عن معالجات لما يعرفه الناس بالفعل؛ إنها تنشأ عن المجهول، في صورة بصائر ولحظات "اكتشاف" مفاجئة:

- عالم الرياضيات والفيزياء والمبتكر أرشميدس كان يعالج مشكلة كيفية تحديد حجم تاج ذهبي كان الملك هيرو الثاني يشتبه في أنه غير خالص. في يوم من الأيام، عند صعوده إلى حوض استحمامه، رأى أرشميدس منسوب الماء يرتفع، وأدرك فجأة كيف يمكنه حل المشكلة. صاح قائلًا: "وجدتها" وجرى عاريًا في الشارع. إنه قد كان يعمل دون جدوى داخل ما كان يعرفه بالفعل حيث إنه كان يحاول "فهم" المسألة، ولكن بصيرته نشأت عن فكر جديد؛ عن وجهة نظر جديدة نقية. لقد نشأت عن المجهول.

- بحلول عام ١٦٦٦، كان إسحق نيوتن قد كافح بالفعل لبعض الوقت لوصف طريقة عمل الجاذبية. وفي يوم من الأيام، أثناء جلوسه في حديقة والدته في "حالة تأملية"، رأى بالصدفة تفاحة تسقط من على شجرة. فجأة، خطرت له بصيرة حول طبيعة الجاذبية. تطورت نظرية نيوتن عن الجاذبية من هذا الفكر النقي، الجديد؛ فكر نشأ عما وراء ما كان يعرفه بالفعل، عن المجهول.

- في عام ١٩٢٠، كان أوتو لوفي (أبو العلوم العصبية) مستغرقًا في النوم عندما راوده حلم تخيّل فيه تجربة قد تبرهن بشكل قاطع على طريقة زراعة نبضات عصبية. ظل العلماء يضعون نظريات عنها لمدة ١٥ عامًا، ولكن فكر لوفي الجديد نقل المجال من النظرية إلى الواقع. نشأت فكرة لوفي النقية عن المجهول.

بالطبع، المجهول ليس متاحًا فقط للعلماء وعلماء الرياضيات. نحن جميعًا لدينا مصدر للتفكير الجديد النقي، يتخطى حدود ما نعرفه بالفعل...

- الرؤية التي تقدم لك الحل الممتاز لشيء ما قد حيّرك.
- الإدراك الذي جعلك تفهم شيئًا ما لطالما كان يربكك.
- "لحظة الاكتشاف" التي تقدم لك منظورًا جديدًا نقيًا عن موقف ما.
- الذهن الصافي الذي يتيح لك تذكر المكان الذي تركت فيه شيئًا ما قد كنت تبحث عنه بلهفة.

سواء كنت تطلق على ذلك بصيرة، أو إدراك، أو لحظة "اكتشاف"، دومًا ما تأتي الأشياء الجديدة القادمة من المجهول مع شعور بالطمأنينة والوضوح، واستقامة لطيفة، و"معرفة" تبدو نقية وجديدة.

إذًا، إذا كان المجهول موردًا بهذا الثراء والفاعلية، فلماذا يخاف عدد كبير جدًا من الناس "من المجهول"، حيث يبنون هياكل تفصيلية للتفكير الخرافي الذي عفا عليه الزمن في محاولة يائسة لحمايتهم مما لا يعرفونه بعد؟

كل حيوان فقاري يعرف بصورة بديهية أن المجهول، في العالم المادي، قد يكون مكانًا غير متوقع به مخاطر ومكاسب محتملة، بينما قد يحوز المعلوم على سجل سابق مثبت من الأمن والأمان وإمكانية التنبؤ.

ولكننا نرتكب خطأً عندما نعزو نفس الصفات إلى عالم تفكيرنا.

المعلوم من تفكيرنا غالبًا ما يشبه خريطة عفا عليها الزمن لا تظهر أي تطورات حديثة: الشوارع، والحدائق، والمسارات المحتملة الجديدة. إننا قد نبحث في الخريطة بقدر ما نشاء، ولكننا لن نجد شيئًا رائعًا موجودًا في المنعطف التالي (أو هنا أمامنا) إذا لم يكن مذكورًا في الخريطة.

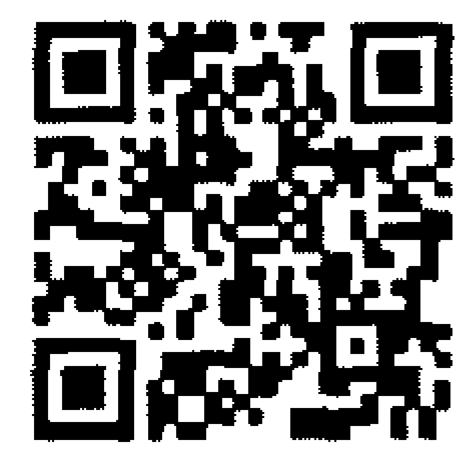
إذن، إذا لم يكن ذلك موجودًا في الخريطة، فأين يمكنك إيجاده؟ وكيف يمكنك الاستفادة من وضوح الذهن، ومرونته، والطمأنينة التي يجلبها معه؟

استمر في الاستكشاف + تواصل مع آخرين

شارك اكتشافاتك + عمّق فهمك

نقطة تأمل: *هل خطر على بالك من قبل أن أي مكان كنت تشعر بأنك عالق فيه حتى الآن هو مثال على التفكير الذي قد أصبح متزمتًا وعفا عليه الزمن؟ ولكن مثل كسرة الخبز، الساخنة عند خروجها من فرن الخباز، كان جميع هذا التفكير الذي عفا عليه الزمن نقيًا وجديدًا ومحدثًا من قبل. وتمامًا كما أنه لا توجد طريقة لـ "تجديد" كسرة الخبز، ليست هناك طريقة لتجديد التفكير الذي قد انتهت فترة صلاحيته. لحسن الحظ، هذا لا يهم. مبادئ التفكير الفطري تشبه فرن الخباز. إنها دومًا ما تكون مستعدة لإنتاج تفكير نقي، جديد بمجرد أن يخطر لك أنك لن تجد الإجابة فيما تعرفه بالفعل.*

بمجرد انتهائك من تأمل هذا في الوقت الراهن، امسح رمز الاستجابة السريعة أو قم بزيارة الموقع الإلكتروني لنشر تعليقاتك والاستمرار في الفحص. إذا صادفت شيئًا ما تود مشاركته مع أصدقائك وزملائك، فلا تتردد! أثناء وجودك فيه، يمكنك إلقاء نظرة سريعة على ما يقوله الآخرون...



www.ClarityBook.biz/chapter10

١١

الأصالة:
هويتك الحقيقية

"المادة تتدفق من مكان لآخر
وتتحد بشكل مستمر لتصبح أنت.
أيًا كان ما أنت عليه، إذن، فإنك لست
الشيء الذي خلقت منه".

ريتشارد دوكنز، عالم بيولوجيا تطورية

"أنت لست عملك. أنت لست مقدار المال الذي تملكه في البنك..."

كل من هذين "التأكدين السلبيين" تكرر خلال فيلم (عام ١٩٩٩) Fight Club مثل التعويذة. الفيلم الكلاسيكي الذي أخرجه فينشر (وكتاب تشاك بالانيوك الذي يرتكز عليه الفيلم) يثير أسئلة حول المعنى، والهوية، وحلم الاستهلاك. وفي هذا الصدد، يجرد الهويات الزائفة للعديد من الشخصيات، من خلال مزيج من النزاع، والصحبة، والمحن المروّعة. وبينما يستمر الفيلم في تفصيل "من ليس أنت" (أنت لست الحذاء الذي ترتديه، أنت لست محتويات محفظتك إلخ)، فإنه لا يسهب في تفصيل من أنت...

حالة من الهوية الزائفة

توقف لبرهة والمس أنفك. قل الكلمات: "هذه أنفي".

لقد دعوت عددًا لا يحصى من الجماهير، وفرق التدريب، ودورات تكوين فرق الشركات للقيام بهذه المهمة البسيطة على مر السنوات. يجد الجميع أنه من السهل فعل ذلك، ومع ذلك يراعي القليل منا الإنجازات الاستثنائية التي تجعل هذا ممكنًا.

عندما ولدت، لم تكن تدرك أن لديك أنفًا، وعينين، ووجهًا. يداك وأصابعك كانت أشياء غامضة كانت تصدر إشارات حسية وتصطدم بين الفينة والأخرى برأسك. لم تشعر بها على أنها "خاصة بك"، أو على أن لديك قدرة على التحكم بها.

ولكن بعد ذلك حدث شيء مذهل...

بدأت تنشئ خريطة؛ خريطة خاصة بك. بدأت هذه الخريطة بجسدك، وبيئتك المباشرة، وأبويك. تتيح لك خريطة جسدك تحديد العلاقات بين أعضاء جسدك المختلفة؛ وهو أمر ضروري لكي تتمكن من القيام بأعمال مثل لمس أنفك أو الإمساك بشيء.

أنت أيضًا أنشأت خريطة لـ "من أنت"؛ خريطة لم تداوم على تحديثها منذ ذلك الحين. هذه الخريطة الخاصة بـ "من أنت" يطلق عليها في بعض الأحيان صورة الذات، أو مفهوم الذات، أو الأنا.

تستخدم صورة الذات على أنها نقطة مرجعية للحياة، حيث تعطيك فكرة عما تقدر على فعله، وعن حدودك، وعما تستحقه، وعما هو مهم إلخ. سواء أكنت تعتقد أن شيئًا ما متاح لك أم لا، فمن المحتمل أن ترجع إلى صورة ذاتك لمعرفة رأيها، بطريقة أو بأخرى.

ولكن إليك الأمر: صورة ذاتك ما هي إلا خريطة/نموذج ناشئ عن الفكر. إنه ليس من أنت في الحقيقة.

وبرغم أنه لا يخطئ أحدنا أبدًا ويخلط بين خريطة مدينة نيويورك والمدينة نفسها، فإننا جميعًا نرتكب نفس الخطأ عندما نخلط بين صورة ذاتنا ومن نحن في الحقيقة.

كما ترى، تمامًا مثلما أن خريطة نيويورك ليست هي نيويورك، فإن أفكارك حيال نفسك ليست هي نفسك. إننا جميعًا نقع في فخ اعتقاد أن أفكارنا حيال أنفسنا تصف من نحن بالكامل، ولكن هذه حالة من الهوية الزائفة.

أنت لست أفكارك حيال نفسك.

أنت لست محتوى تفكيرك أو هيكله.

ومن أنت في الحقيقة يفوق بكثير جدًا ما تعتقد أنك أنت...

ليس فقط أنك لست عملك، أو رصيدك في البنك، أو الحذاء الذي ترتديه...

- أنت لست جسدك
- أنت لست إنجازاتك
- أنت لست تاريخك
- أنت لست توقعاتك
- أنت لست أفكارك حيال نفسك
- أنت لست نظرياتك حيال ما هو ممكن أو ليس ممكنًا لك
- أنت لست صورة ذاتك، أو مفهوم ذاتك، أو ذاتك
- في الحقيقة، أنت لست محتوى تفكيرك أو هيكله على الإطلاق.

فكر في ذلك: إذا كان "من أنت في الحقيقة" هو جسدك، أو صورة ذاتك، أو ما تشعر به حيال نفسك، فإن هذه الأشياء لن تتغير أبدًا؛ إنها ستظل ثابتة. ولكن الحال ليس كذلك:

- **جسدك**. يتغير جسدك مع نموك، وتقدمك في السن، وتطورك. إذا نظرت إلى صورة لنفسك منذ عشرة أعوام، فبالتأكيد ستكون هناك اختلافات. يتكون الجزء الأكبر من أجسادنا من الماء، ودائمًا ما تتبدل جميع الخلايا. في الحقيقة، معظم الخلايا الموجودة في جسدك لا يتعدى عمرها عشرة أعوام! لا تتغير ماهية الشخص في الحقيقة، ولكن جسده يتغير. أنت تسميه "جسدي"، ولكن من هو "أنا" الذي يمتلك هذا الجسد؟

- **صورة ذاتك**. طريقة تفكيرك عن نفسك تتغير مع تعلمك ونموك، ومع استمرارك في التفكير الخرافي وانقطاعك عنه. في يوم من الأيام يرجع شخص من العمل إلى المنزل يراوده شعور سيئ حيال نفسه. في اليوم التالي يستيقظ وهو يراوده شعور عظيم حيال نفسه. ماهيتك في الحقيقة لا تتغير، ولكن طريقة إدراكك لنفسك تتغير. أنت تسمي تفكيرك "تفكيري"، ولكن من هو الشخص الذي يخوض تجربة تفكيرك؟

- **مشاعرك**. تتغير مشاعرك بصفة يومية؛ أنت تعيش في شعور تفكيرك. أنت تسمي مشاعرك "مشاعري"، ولكن من هو الشخص الذي يشعر بها؟ أنت تشير إلى نفسك بـ "أنا"، ولكن من هو الشخص الذي يخوض تجربة كونه أنت؟

مجرد محاولة الإجابة عن هذه الأسئلة قد تقحمك في حالة فضولية، لأنها تشير إلى اتجاه ما أطلق عليه انعدام الشكل. إذن، إذا كان كل هذا ليس أنت، فمن أنت؟

من أنت في الحقيقة هو ما ينشئ تجربتك؛ الطاقة البارعة، عديمة الشكل الكامنة وراء الحياة؛ مبادئ التفكير الفطري: الفكر، والوعي، والذهن.

من الغريب أن نفكر في "من نحن في الحقيقة" على أنه "طاقة"، ولكن هذا أيضًا يرتكز على منطق. يخبرنا العلماء أن كل شيء مخلوق من طاقة، إن الذرات التي تتألف منها أجسادنا هي في الغالب فراغ. قانون بقاء الطاقة (وهو مبدأ في القانون الأول للديناميكا الحرارية) ينص على أن:

الطاقة لا تفنى ولا تستحدث من العدم.

ولكن، يمكن تحويلها من صورة إلى أخرى،

ويمكن للطاقة أن تتدفق من مكان إلى آخر.

يقول ريتشارد دوكنز إننا نشبه الأمواج أكثر من شبهنا بالأشياء. ويوضح أن جميع الذرات التي كانت موجودة في أجسادنا عندما كنا صغارًا قد تبدلت؛ وأنه أيًا كانت الهيئة التي قد نكون عليها، فإننا لسنا "الشيء" الذي تتكون منه أجسادنا المادية. الثقافات والتقاليد المختلفة على مر العصور كانت لديها طرق متنوعة لوصف ماهيتنا والمكان الذي نشأنا منه:

- الوعي
- الجوهر
- العقل الكبير
- الروح
- الذكاء الطبيعي
- الطاقة المقدسة

كل هذه الكلمات هي استعارات، تشير إلى شيء عديم الشكل، وغير ملموس، وثابت؛ "هوية صحيحة" تكمن وراء الوهم الزائل والملموس في الوقت نفسه لواقعنا المادي.

إذن، ما مدى صلة هذا؟

البعد الروحي والأداء

في مقال مجلة Harvard Business Review لعدد شهر يناير ٢٠٠١، The Making of a Corporate Athlete، يوضح جيم لوير وتوني شوارتز أنه بالإضافة إلى قدرتهم البدنية والذهنية والوجدانية، يهتم كبار المدراء التنفيذيين ورواد المشاريع الأكثر نجاحًا أيضًا بـ "قدرتهم الروحية"، التي يعرّفانها كما يلي:

> "*بالقدرة الروحية*، نعني ببساطة *الطاقة التي* تتحرر عبر الاستفادة من *القيم الأعمق للشخص* وتحديد شعور قوي *بالغاية*. هذه *القدرة*، *التي اكتشفناها*، هي بمثابة عون في مواجهة *المحن* وبمثابة مصدر *فعال للتحفيز*، و*التركيز*، و*العزيمة*، و*المرونة*".
>
> كما ستلاحظ، يعتبر المصطلحان "القيم الأعمق" و"الشعور بالغاية" استعارتين ببساطة؛ فهما صيغتان تشيران إلى شيء أعمق. تعتبر كلمتان مثل "روح الفريق" و"الإلهام" مثالين أخرين على محاولة للإشارة إلى شيء يعرض على عالم الأشكال الخاص بنا.

من أنت في الحقيقة هي الطاقة عديمة الشكل الكامنة وراء الحياة؛ مبادئ التفكير الفطري. هذه المبادئ هي أيضًا مصدر أمنك، ورفاهيتك، وسلامتك، وفرحك، وسعادتك، مما يعني...

أنك بالفعل ما قد كنت تبحث عنه حتى الآن...

ليس هناك شيء للبحث عنه؛ أنت قد حصلت عليه بالفعل؛ أنت بالفعل كذلك. ليس هناك مكان للوصول إليه؛ أنت بالفعل هنا... أنت لا تحتاج إلى التحسن، أو الإصلاح، أو التطور؛ من أنت في الحقيقة هي الطاقة الجزلة الكامنة وراء الحياة!

توقف لبرهة وتأمل الكوكب الذي نعيش عليه. عند قراءتك هذه الكلمات، تنتقل الطاقة الكامنة وراء الحياة من كونها عديمة الشكل إلى كونها ذات شكل، ثم تعود مجددًا:

- الأطفال يولدون
- الزهور تتفتح
- حرائق الغابات تشتعل
- الطيور تطير
- سبعة مليارات شخص تقريبًا يشهقون ويزفرون (بما فيهم كل شخص تعرفه)
- أوراق الأشجار تتساقط على الأرض والفروع المتساقطة تتفتت

- قلوب كل كائن حي على ظهر الكوكب تنبض
- مخلوقات تموت
- ماء يتبخر
- جزيئات دون ذرية تأتي إلى الوجود وتخرج منه
- مليارات لا حصر لها من الأفكار تظهر ثم تختفي
- مطر يتساقط
- وغيره، وغيره، وغيره... جميع ذلك يحدث أثناء قراءتك هذه الكلمات...

وراء كل ذلك تكمن الطاقة وراء الحياة. إنها تظهر في جميع عمليات جسدك وجميع طرق عمل ذهنك.

إنها هي ما ينشئ تجربتك للواقع، وهي ما يدرك تجربة الواقع التي تنشئها.

لإعادة صياغة كلمات كوب (الشخصية الرئيسية في فيلم Inception) مرة أخرى...

> "خلال تجربتك للواقع أثناء اليقظة، ينشئ التفكير الفطري ويدرك باستمرار عالمًا في الوقت نفسه... بصورة مكتملة جدًا لدرجة أنه لا يشعر حتى بنفسه أثناء قيامه بعملية الإنشاء".

فإذا كان من نحن في الحقيقة هو هذا الذكاء الاستثنائي، الطاقة عديمة الشكل الكامنة وراء الحياة، فلماذا غالبًا ما نبدو ونشعر ونتصرف كما لو كنا لسنا أذكياء ولا استثنائيين؟ أنت خمنت هذا؛ التفكير الخرافي، وسوء الفهم من الخارج إلى الداخل الذي يفضي إليه.

لمن الطبيعي والمستساغ بالكامل أن ننخدع بتفكيرنا. ولكننا نستطيع أيضًا الانتباه لوضوح فهم أعظم، ولأمن ذهننا ومرونته وطمأنينته الفطرية في أي لحظة.

رواية The War of the Worlds

في ليلة أحد الأعياد، من عام ١٩٣٨، أخرج أورسون ويليز النسخة الإذاعية من رواية إتش. جي. ويلز، The War of the Worlds. إنها كانت مسرحية إذاعية مختلفة؛ حيث قدمها ويلز في صورة أخبار إذاعية، حيث يقدم "تقريرًا حيًا" عن نيو جيرسي التي تتعرض للغزو على يد سكان المريخ. لقد جعلها واقعية بقدر الإمكان، حتى إنه جعل الممثلين يدرسون النشرات الإخبارية حول كارثة هيدينبيرج لكي يتمكنوا من محاكاة الذعر والرعب اللذين طغيا على أصوات المذيعين.

فيما يخص الكثير من المستمعين، كانوا قد فتحوا المذياع لكي يستمعوا إلى تقرير إخباري حي. لقد تفاعلوا بصدمة ورعب عندما سمعوا وصف سكان المريخ ذوي المجسات الذين يستخدمون الأشعة الحرارية لحرق رفاقهم الأمريكان. كان هناك ذعر منتشر، بل وقد سلّح بعض الأشخاص أنفسهم ونزلوا إلى الشوارع.

كانوا يستجيبون لوهم ناشئ عن الفكر كما لو كان واقعًا ماديًا.

انهالت المكالمات على الشرطة من مستمعين مرعوبين. أخبروهم جميعًا بنفس الشيء:

"إنه مجرد برنامج إذاعي".

بينما قد يكون القليل من المتصلين لم يصدقوا الشرطة في البداية، إلا أننا نستطيع تخيل كيفية استجابة معظمهم...

موجات من الارتياح...

الارتياح، والطمأنينة، وحتى الضحك هي ردود فعل طبيعية، في اللحظة التي تدرك فيها أنك قد كنت تستجيب لوهم من صنع الذهن، وليس واقعًا ماديًا. في اللحظة التي رأوا فيها أنه كان برنامجًا إذاعيًا وليس تقريرًا إخباريًا، كانت "مشكلتهم" قد وجدت طريقها إلى الحل.

وما مدى الجهد الذي تطلبه ذلك منهم لرؤية الحقيقة؟ لا شيء.

يمكننا جميعًا الانتباه إلى وضوح فهم أعظم في أي لحظة. بغض النظر عن مدى عمق غفوتنا، نحن على بعد فكر واحد فقط من التنبه. بغض النظر عن مدى استغراقك أحيانًا في أفكار العوز، والقلق، وعدم الأمان، دومًا ما يكون من أنت في الحقيقة هو نفس الشيء...

الطمأنينة، والحرية، والحكمة، والوضوح، والحب. أنت ما كنت تبحث عنه. المرونة، والإبداع، والأمن، والثقة، والفرح. أنت بالفعل مصدر جميع رغباتك؛ الطاقة الكامنة وراء الحياة.

وتمامًا مثلما الموجة ليست منفصلة عن المحيط،

من أنت في الحقيقة لا تنفصل

عن طاقة الكون...

بالمناسبة، أنا لا أعني الطاقة في مفهوم العصر الحديث. إنني أعنيها بمفهوم واقعي وعلمي أكثر، أي بمعنى "وهو الامتداد المنطقي لما يخبرنا به علماء الفيزياء الرائدون".

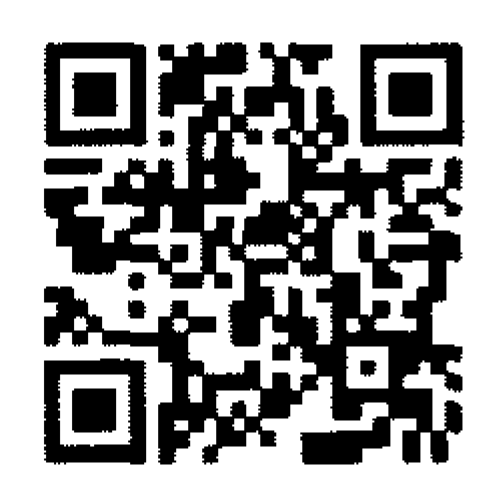
إذن، كيف يمكنك مواءمة نفسك مع كيفية سير العالم بالفعل؟ لحسن الحظ، توفرت لديك أداة رائعة، ودقيقة، وموثوقة للإبحار في الحياة، وتعميق فهمك، وإرشادك رجوعًا إلى الوضوح، وخوض تجربة أكثر ثراءً مما كنت تعتقده ممكنًا في أي وقت مضى...

استمر في الاستكشاف + تواصل مع آخرين

شارك اكتشافاتك + عمّق فهمك

نقطة تأمل: *ماذا يحدث عندما تتدبر في حقيقة أن الوضوح، والطمأنينة، والأمن هي على بعد فكر واحد فقط منك؟ تغير التفكير هو أبرز الأشياء الطبيعية في العالم. في اللحظة التي يخطر لك فيها أنك تشعر بتفكيرك، وليس بأي شيء آخر، فإنك تعلم أن عملية التقويم الذاتي قد بدأت.*

أليس من اللطيف معرفة أن هذه القوة الهائلة هي "محملة مسبقًا" في ماهيتك في الحقيقة؛ أي أنها أحد جوانب طبيعتك الحقيقية؟ إذا شعرت بأن ذلك يروق لك، توجه إلى الرابط المذكور أدناه أو امسح رمز الاستجابة السريعة للاستمرار في فحص ما تكتشفه ومشاركته. على أية حال، دومًا ما يكون هناك المزيد...



www.ClarityBook.biz/chapter11

١٢

الحدس: الاسترشاد بالحكمة

"لا تجعل ضجيج آراء الآخرين
يطغى على صوتك الداخلي. والأهم من ذلك،
تحلّ بالشجاعة لاتباع قلبك وحدسك.
إنهما بالفعل يعرفان بطريقة أو بأخرى
ما تريد أن تكونه في الحقيقة.
كل شيء آخر يعتبر ثانويًا".

ستيف جوبز، رائد أعمال،
شريك مؤسس لشركة Apple
(خطاب حفلة تخرج جامعة ستانفورد، ٢٠٠٥)[1]

---

[1] 'You've got to find what you love, Jobs says', Stanford Report, 14 June 2005 http://news.stanford.edu/news/2005/june15/jobs-061505.html

"كل ما يحتاجه المستكشف هو شعوره ومعرفته بكيفية تفسير إشارات الطبيعة..."

في كتابه Nature Is Your Guide: How to Find Your Way on Land and Sea، يزعم محطم الرقم القياسي الملاح المستكشف هارولد جاتي أنه ليس هناك ما يضاهي امتلاك شعورٍ بالاتجاه. وأوضح أن الشخص الذي يبدو أنه يمتلك هذا "الشعور" يستخدم فعلًا حواسه الخمس العادية (الرؤية، والسمع، والشم، والتذوق، واللمس)، ويكون على اطلاع من خلال خبرته وذكائه كما يقوم بإعلام غيره.

كان جاتي رائدًا في السنوات الأولى من ظهور الملاحة الجوية. قبل ظهور الطيار الآلي وتقنيات الملاحة الحديثة الأخرى، أتقن جاتي فن استخدام إشارات بسيطة مستمدة من العالم الطبيعي لتوجيه الطائرات التي أرشدها حول العالم؛ حيث يحدد الوجهة، ويدخل التعديلات، ويحافظ على المسار الصحيح.

اليوم، نمتلك نظام الملاحة عبر الأقمار الصناعية وتحديد المواقع والعديد من التقنيات الأخرى، ولكننا ما زلنا نعتمد على مشاعرنا في الكثير من توجهاتنا اليومية. سواء إذا كنا نسير في أحد شوارع المدينة، أو نتنقل في ساحة معيشتنا، أو نقود السيارة إلى منزل صديق لنا، فإننا نحصل على دعم في رحلاتنا من حواسنا الخمس، وذكائنا، وخبرتنا.

ولكننا نرتكب خطأ عندما نحاول استخدام نفس "نظام الملاحة" تمامًا لشق طريقنا في الحياة. تأمل هذه العبارات:

- "أريد الحصول على وضوح حيال مسار حياتي بالكامل قبل أن أتخذ الخطوة التالية".
- "أنا عالق. وصلت حياتي إلى طريق مسدود وأحتاج إلى التحرك".
- "أحتاج إلى تحديد قيمي وغايتي لكي أتمكن من البدء في التوجه في الطريق الصحيح".

تذكر أن: الناس ينزعون إلى التفكير، والتحدث، والتصرف كما لو كانت أشكال فكرهم تحوز على نفس صفات العالم المادي.

نحن نستخدم استعارات العالم المادي لعملنا؛ لحياتنا؛ لمشاكلنا. نحن نبث الحياة في تلك الاستعارات باستخدام التفكير الفطري، ثم نستجيب لها كما لو كانت واقعًا

ماديًا. ونقول إن الحياة رحلة، أو صراع، أو مغامرة، ثم نبدأ في التصرف كما لو كان الحال كذلك في الحقيقة!

عندما يتعلق الأمر بشق طريقنا في الحياة، يبدو كما لو كانت "أنظمة الملاحة" التي تجدي نفعًا في العالم المادي ينبغي أن تجدي نفعًا أيضًا في عالم استعارات الحياة الخاص بنا. على سبيل المثال: إذا كانت الحياة رحلة، يكون من المنطقي أن تحتاج إلى الحصول على صورة واضحة للوجهة، وإيجاد خريطة جيدة، والتأكد من أنك تتخذ الخطوات الصحيحة. إذا كانت الحياة لعبة، فيبدو كما لو أنك تحتاج إلى استكشاف طريقة اللعب، ومعرفة القواعد، والأهم من ذلك أن تفوز. إذا كانت الحياة معركة، فمن المنطقي أن تركز على الأسلحة، والخطة، والتكتيكات.

ولكن الحياة ليست رحلة، ولا لعبة، ولا معركة. الحياة ليست سهلة، ولا خالية من الهموم، ولا بسيطة. الحياة ليست صراعًا، ولا درسًا، ولا حتى مغامرة...

الحياة هي الحياة فقط.

إذن، إذا كانت الحياة هي "الحياة فقط"، فكيف يمكننا أن نعيش حياة نحبها؟ إذا تجاوزنا الألفة المطمئنة لاستعارات عالمنا المادي، فكيف نعرف الوجهة التي نذهب إليها، أو ما علينا فعله، أو حتى ما نريده؟

الأخبار السيئة هي أن الاستعارات متأصلة في لغتنا؛ أي إجابة لفظية على السؤالين المذكورين سابقًا ستكون مغطاة بالاستعارات. الأخبار الجيدة هي أن ذلك لا يهم. كما ترى...

لديك نظام توجيه مدمج؛

يسمى *الحكمة*...

الحكمة هي تعبير عن الذهن: مبدأ القوة. وبهذا، فإنها تنشأ عما وراء عالم الشكل، عن خارج نطاق الإدراك الحسي للوقت، والمساحة، والمادة. بينما قد يكون العقل والتجربة السابقة مصدرًا نفيسًا للبيانات، فإن الحكمة تقدم عيارًا مختلفًا للمعلومات. إنه نظام توجيه مقيد بالسياق، حديث ينشأ عما وراء التفكير الاعتيادي، عن الطاقة الإبداعية الكامنة وراء الحياة.

كما توجد المعلومات على قرص الدي في دي قبل (وتؤدي إلى) ظهور الأشكال المعروضة على شاشة التليفزيون، فإن الحكمة إذن توجد قبل واقعنا التجريبي الناشئ عن الفكر.

نظام ملاحة عبر الأقمار الصناعية لحياتك

تفكيرك الاعتيادي، الخرافي يشبه خريطة عفا عليها الزمن، لقطة مشوهة للعالم تم التقاطها في وقت نشأتها. قد يكون لها استخدامات، ولكن حقيقة أنك قد اعتقدت هذا بالفعل تعني أنها عفا عليها الزمن. الحكمة، على الصعيد الآخر، تشبه نظام "ملاحة عبر الأقمار الصناعية" رائع دائم التحديث لحياتك. الحكمة تنشأ عما وراء تفكيرك الاعتيادي، ومن ثم فإن الزمن لا يعفو عليها أبدًا.

حتى الخريطة التي صنعتها منذ أسبوع ربما لا يمكنها عكس نهايات الطرق والازدحامات المرورية، في حين يمكن لنظام الملاحة عبر الأقمار الصناعية عالي الجودة فعل ذلك.

وإلى أين يوجهك نظام الملاحة عبر الأقمار الصناعية الخاص بحكمتك؟ إنه يساعدك على إيجاد طريقك رجوعًا إلى الوطن إلى من أنت في الحقيقة، ومن ثم يمكنك مواجهة تجربة حياة أكثر ثراءً، أكثر عمقًا، أكثر إرضاءً... ومن ثم يمكنك الاستمتاع بمستوى الأداء المرتفع والقرارات الجيدة التي تصدر عن ذهن صافٍ... ومن ثم يمكنك إنشاء ما ألهمت بإنشائه... ومن ثم يمكنك الاستفادة من الابتكار، والمرونة، والوضوح الذي تحتاجه للازدهار في أوقات الشك، والتعقيد، والتغيير.

هذه الحكمة الفطرية تختلف عن العقل والتجربة، ولذلك فهي لا تعتمد على أي من العوامل التي غالبًا ما يشار إليها على أنها ترتبط بالحكمة. إنها لا ترتبط بالتعليم والخلفية والعقل والعمر والخبرة (الأطفال الصغار، على سبيل المثال، يظهرون في بعض الأحيان حكمة وذكاء عميقين نحو الحياة بغض النظر عن أعمارهم الصغيرة).

لماذا؟

لأن جميع هذه "العوامل" تتمركز في عالم الشكل. ولكن الحكمة هي فيض من ما وراء الشكل؛ الحكمة تنشأ مباشرة عن الطاقة عديمة الشكل الكامنة وراء الحياة. كل شخص لديه حكمة الكون بداخله. لا يحق لأحد الوصول إلى كمّ من الحكمة أكبر مما لدى أي شخص آخر.

من يتصدر قائمة "الأشخاص الثلاثة الأكثر حكمة على الإطلاق" الخاصة بك؟

- سقراط، وأفلاطون، وأرسطو؟
- الملكة إليزابيث الأولى، إبراهام لينكولن، مارجريت تاتشر؟
- جاليليو، وإسحق نيوتن، وماري كوري؟
- آن فرانك، آين راند، جون لينون؟
- ألبرت أينشتاين، ستيفن هوكينج، جين جودال؟
- المهاتما غاندي، روزا باركس، نيلسون مانديلا؟
- ريتشارد برانسون، أنيتا روديك، ستيف جوبز؟

أيًا كان من على قائمتك، ليس منهم من لديه/كان لديه كمًا من الحكمة بداخله أكبر مما لديك. أنت لديك نفس القدر من الحكمة بداخلك مثل أحكم الناس على مر التاريخ. إذن، كيف تصبح أكثر وأكثر انفتاحًا للحكمة، وتسمح لها بتوجيهك؟

إنها بالفعل توجهك، لحظة بلحظة...

في كتابه Nature Is Your Guide، يشير جاتي إلى أننا نستخدم أعضاء حواسنا بصورة غريزية. ليس علينا أن نتعلم كيفية استخدامها؛ لم يتحتم عليك حضور فصول دراسية حول كيفية الرؤية، أو السمع، أو اللمس، أو التذوق، أو الشم. القدرة على استخدام الحواس تأتي مقترنة مع الحواس نفسها. قدرتك على استخدام حواسك هي قدرة فطرية. يتناغم بعض الناس مع حواس معينة بصورة أكبر من آخرين، ولكننا جميعًا نظهر قدرة فطرية.

نفس الشيء يحدث مع الحكمة...

- عندما تشعر باضطراب أكثر وأكثر عند تفكيرك في شيء ما فعله شخص في الأسبوع الماضي... هذه هي الحكمة التي تنشّط "منعكس الانسحاب عند وجود الألم النفسي".
- عندما تستغرق في التفكير الخرافي، ويخطر لك فجأة أنك تشعر بأفكارك... هذه هي الحكمة، تعيد توجيهك إلى الطريق الصحيح.

- عندما تتوقف في النهاية عن التفكير في مشكلة وتحصل فجأة على الإجابة... هذه هي الحكمة، تتسلل من الطبقة الخارجية للتفكير الاعتيادي.
- عندما تغوص في حوض الاستحمام ويجعلك وميض من الرؤية تدرك تمامًا كيفية المضي قدمًا في منطقة كنت عالقًا بها... هذه هي الحكمة، تقدم لك توجيهًا استراتيجيًا (في الحقيقة، الحكمة التي تقدم لك إلهامًا مفاجئًا غالبًا ما تجيء أثناء قيامك بشيء آخر).
- الحكمة التي تجيء مع الوضوح يصحبها عادة شعور جيد؛ شعور بالمعرفة المطمئنة التي تختلف جدًا عن "الصواب الحماسي" الخاص بتفكيرنا الاعتيادي.
- ضع في اعتبارك أن الحكمة تبحث عن أفضل اهتماماتك. هذا لا يعني أن كل شخص سوف يحب ما تفعله عندما تتصرف تبعًا لحكمتك، ولكنهم غالبًا ما سيتمكنون من "رؤية الحكمة" فيه.
- الحكمة غالبًا ما تبدو واضحة بأثر رجعي، يقول الناس أشياء مثل: "أنا لا أفهم كيف لم أرَ هذا من قبل".
- الحكمة هي مصدر البصيرة، وأنت قد كنت تتصرف وفقًا لها بالفعل بمختلف الطرق طوال حياتك.

الحدس الاستراتيجي

ويليام دوجان هو محاضر أول لإدارة الأعمال في دورات ماجستير إدارة الأعمال التي تقدمها جامعة كولومبيا. في كتابه الحائز على إحدى الجوائز، Strategic Intuitio، يشرح أن ومضات البصيرة التي تكون في كثير من الأحيان هي المصدر لاستراتيجية رائعة لا تحدث أبدًا عندما يفكر الناس في المسألة المطروحة قيد النظر.

بل على العكس، إنها تأتي عندما نكون نغتسل، أو نقود، أو في عطلة؛ عندما نتعرض لحالة تأملية أكثر، مما يتيح لأذهاننا أن تجوب في الأفق.

إذن، إذا كان الحل لأكثر مشاكلنا إلحاحًا من شأنه أن يوجد في التأمل والاسترخاء، فلماذا نميل كثيرًا إلى مضغها مثلما يفعل الكلب مع العظمة؟

التفكير الخرافي.

عندما نكون محاصرين في سوء الفهم، فإن المشاعر التي تصاحب ما نفكر فيه قد تجعل الأمر يبدو وكأن إطالة التفكير فيها واجترارها فكرة جيدة؛ ولكن هذا يعتبر تفسيرًا خاطئًا لإشارة سارية (انظر الفصل ٥).

أليس من اللطيف معرفة أنك، حتى عندما لا تكون مدركًا لذلك، قد كنت موجهًا من قِبل الحكمة في حياتك كلها؟ من الجيد أن ترى الحكمة على أنها الشيء العادي، اليومي الذي هي عليه. عندما تتيح لنفسك أن تصبح أكثر انسجامًا مع حكمتك، فإنك قد تتفاجأ من مدى سهولة ملاحظتك لها واسترشادك بها في حياتك.

بالطبع عندما يتعمق فهمك للتفكير الفطري، وتسترشد بصورة أكثر وأكثر بحكمتك، يكون من الحتمي أن تتحسن تجربتك للحياة أكثر وأكثر (على الرغم من أنك من المؤكد ستواجه تقلبات طوال الطريق). وبينما أنه غالبًا ما يجد الناس أنفسهم يحصلون على نتائج أفضل في العمل وفي مجالات حياتهم كافة، فإنك قد تجد أيضًا أن بعض الأشياء التي لطالما كانت تبدو مهمة بالنسبة لك، لم تعد كذلك.

من مدربين إلى صانعي صابون

اثنان من عملائي، زوج وزوجة، بدءا العمل معي للمساعدة في جعل نشاطهما التدريبي على المسار الصحيح جنبًا إلى جنب مع وظيفتهما الصباحية. عندما امتلكا فهمًا أعمق للمبادئ الكامنة وراء التفكير الفطري، شعرا بـ "استرخاء داخلي"، وتوصلا إلى اكتشاف مذهل؛ كلاهما كان متحمسًا لصنع صابون عضوي! بدءا البحث والتجربة، مع شعور بالفرح والراحة كان منعشًا بنفس قدر إنعاش عينات الصابون التي بدءا مشاركتها مع أصدقائهما. كانا يكافحان لإحراز تقدم في النشاط التدريبي، ولكن حماسهما تجاه نشاط صنع الصابون سهّل القيام بما كان يجب القيام به. إنهما الآن على وشك الانتقال إلى جنوب فرنسا لإطلاق مشروعهما الجديد رسميًا.

عندما تتيح لنفسك الاسترشاد بالحكمة، فإنك تفسح مكانًا لظهور نموذج حياة أكثر عمقًا. عندما تبدأ العيش من فهم أكثر عمقًا للتفكير الفطري، فإن ظروف حياتك تتحرك لتتواءم مع فهمك الأكثر عمقًا.

إذن، هل يعني هذا أن ظروف حياتك ستكون جميعها سهلة؟ ليس بالضرورة. كل شخص لديه صعوبات عليه أن يمر بها وخسائر عليه أن يتعامل معها. وعلاوة على ذلك، أنت لا تعرف إذا كانت فكرتك عما تبدو عليه الحياة العظيمة اليوم سوف تروق لك حتى عندما تعيش حياة بقدر أكبر من وضوح الفهم.

إذن، إذا كنا نسترشد بالحكمة، فأين يترك هذا مجال تحديد الأهداف بالكامل؟

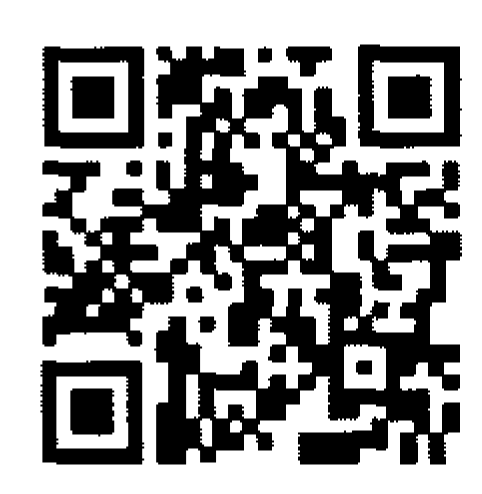
لديّ بعض الأخبار السارة وبعض الأخبار السيئة لك...

استمر في الاستكشاف + تواصل مع آخرين

شارك اكتشافاتك + عمّق فهمك

نقطة تأمل: *ما مدى الشعور الجيد الذي يراودك عند إدراكك أنك تمتلك نظام توجيه داخليًا موثوقًا للغاية؟ وسيلة ملاحة تساعدك دومًا بإمدادك بمعلومات صافية، مقيدة بالسياق، حديثة...*

قد يكون من الصادم إدراك أنك قد كنت تمتلك هذه الأداة النفيسة معك طوال حياتك، حتى عندما لم تكن مدركًا لها. وعندما تستمر في أن تصبح أكثر إدراكًا لحكمتك وحدسك، ستجد نفسك تعتمد عليها بصورة أكثر وأكثر. إنك قد تود أيضًا أن تقارن ملاحظات مع آخرين حول بعض الطرق التي قد بدأت بالفعل ملاحظة أن حكمتك تظهر فيها لأجلك. امسح فقط رمز الاستجابة السريعة المذكور أدناه، أو قم بإدخال الرابط في متصفحك للاستمرار في مشاركة ما تتعلمه واستكشاف موارد أكثر لتعميق فهمك...



www.ClarityBook.biz/chapter12

١٣

أهداف سامة ورغبات أصيلة

"جميع الأشياء العظيمة يتم إنجازها لذاتها".

روبيرت فروست، شاعر، مؤلف مسرحي

"اهرب من الوظيفة التقليدية وساعات العمل المحددة، عش حياتك في أي مكان، وانضم إلى قائمة الأغنياء الجدد..."

قرأت تصريح تيم فيريس عن التحايل على الحياة، The 4-Hour Work Week، فور صدوره عام ٢٠٠٧، وتحركت مشاعري! كنت قد ظللت أعمل باجتهاد لمدة خمسة أعوام، حيث كنت أنمي نشاطي التجاري. ورغم أنني أحببت المنتجات والخدمات التي كنا نقدمها، فقد كان هناك شيء مفقود، وكنت مقتنعًا بأن فيريس قد وضع يده على ماهية هذا الشيء؛ أنني كنت أحتاج إلى التقليل من العمل وخوض مغامرات أكثر!

يوجز كتاب The 4-Hour Work Week نظام استخدام التعهيد، والأتمتة، وتحديد الأولويات لزيادة فعاليتك وتقليل ساعات عملك. لأي غرض؟ لكي تتمكن من قضاء وقتك في أخذ "فترات تقاعد مصغّرة" تمتد لفترة ٣-٦ أشهر بصفة منتظمة.

كنت مقتنعًا بأن هذه كانت الإجابة. اجتمعت مع فريقي، وقضينا شهورًا في التحليل، والتنظيم، والأتمتة. بحلول شهر فبراير من عام ٢٠٠٨، كنت على استعداد لأخذ أول فترة تقاعد مصغرة لي؛ رحلة تزلج مدتها ثلاثة أشهر إلى ويسلر، في كندا؛ أحد أفضل منتجعات التزلج في العالم.

اعتقدت أن *"هذا هو ما أريده!"* أثناء قيامي بحجز تذاكري. *"أخيرًا، سوف أحصل على ما كنت أبحث عنه. سوف أكون راضيًا، وهادئًا، ومبتهجًا. سوف أرتقي بمهارات التزلج الخاصة بي إلى مستوى جديد، وأشعر بنجاح هائل، وأمتلك أسبابًا عظيمة للتفاخر"*.

ولكن الأمور لم تسر هكذا.

بعد انتهاء نشوة أول أسبوع أو أسبوعين في المنحدرات، بدأت أشعر بالتشتت، والقلق، والضجر، مع انشغال ذهني وتقرح قدمي. كان من المفترض أن أكون مبتهجًا. ولكنني على العكس، كنت حزينًا. لم يكن لهذا معنى بالنسبة لي. لقد لعبت اللعبة وفزت! ينبغي أن يراودني شعور رائع، ولكن هذا لم يحدث، توفرت لديّ ظروف النجاح، ولكنني لم أكن أشعر بتجربة النجاح.

استقللت طائرة إلى الوطن قبل ستة أسابيع من انتهاء الفترة ورجعت إلى لوحة الرسم.

تمييز: أهداف سامة مقابل رغبات أصيلة

الأهداف السامة هي أهداف تقلل من جودة حياة الشخص بدءًا من اللحظة التي يضعها فيها. إنها تقوي سوء الفهم من الخارج إلى الداخل وتشجع الناس على مقايضة تجربة ثرية للحظة الحالية بتفكير خرافي؛ مفهوم مستقبلي مثالي. نظرًا لأنها تروج لمشاعر استياء وعجز في الوقت الحاضر، يكافح العديد من الناس لإحراز تقدم في **الأهداف السامة**. أولئك الذين يحققون **هدفًا سامًا** غالبًا ما يكتشفون أنه لم يقدم التجربة المحسوسة التي كانوا يأملون فيها عندما سعوا إليه.

الرغبات الأصيلة هي الشيء الأكثر طبيعية في العالم؛ فهي تعبير عن صفائك، وحكمتك، وسعادتك الفطرية. إنها جزء من اتباع فضولك وافتتانك. بينما تعتبر **الأهداف السامة** مثالاً على البحث خارج نفسك عن شيء قد ينشأ فقط من داخلك، تعتبر **الرغبات الأصيلة** أشياء تريدها في حد ذاتها، ليس لسبب آخر سوى أنك تريدها. ونتيجة لذلك، لا يوجد شعور بالقلق أو النقص مع **الرغبات الأصيلة**؛ لا يوجد شعور بالكفاح أو "سأكون سعيدًا عندما...". عندما تكون **الرغبة أصيلة**، فإنك تعرف أنك ستكون بخير سواء حققتها أم لا.

إذن، هل أقول إنك لا ينبغي أن تمتلك أهدافًا؟

لا، أنا لا أقول ذلك. جهازنا العصبي يستخدم آليات تقييم الأهداف لتحقيق حتى أبسط المهام، مثل حك البشرة، أو غسل أسنانك، أو إعداد كوب شاي. الأهداف قد تكون في الحقيقة أداة مفيدة لتركيز انتباهك، وتنظيم مواردك، وتقييم التقدم. ولكن، مثلها مثل أي أداة أخرى، الاستخدام غير السليم قد يسفر عن ضرر.

الأهداف السامة غالبًا ما تتخذ أحد الأشكال التالية (سوف تتعرف على بعض منها على أنها ذات هيكل "عجلة الهمستر الخفية":

- أنا أريد [هدفًا] لكي أستطيع أن أكون [*سعيدًا*، *مطمئنًا*، *آمنًا*، بخير].
- أنا أريد [هدفًا] وإلا فلن أستطيع أن أكون [*سعيدًا*، *مطمئنًا*، *آمنًا*، بخير].
- أنا أريد [هدفًا] لكي أستطيع التوقف عن الشعور بـ [*التعاسة*، *عدم الأمن*، *أنني لست بخير*].
- أنا أريد [هدفًا] لكي أشعر بـ [*التأييد*، *النجاح*، *القبول*].

- أنا أريد [*هدفًا*] لأنني أعتقد أنني *ينبغي* أن أريده.
- أنا أريد [*هدفًا*] لأنني لا أعلم ما أريده في *الحقيقة*.
- أنا أريد [*هدفًا*] لأنني *أخشى* السعي وراء ما أريده في الحقيقة.
- أنا أريد [*هدفًا*] لأنني لا أريد حدوث [*عاقبة*].

جميع هياكل الأهداف هذه ترتكز على سوء الفهم الذي يقضي بأن مشاعرنا تنشأ عن شيء ما خلاف تفكيرنا في هذه اللحظة. ولكنه لا يسير على هذا النحو.

الناس عادة ما يستجيبون للأهداف السامة بواحدة من طريقتين. إنهم إما:

أ) يكافحون ويناضلون، مخفقين في تحقيق الهدف السام (في بعض الأحيان لسنوات)، وفي النهاية يستسلمون مع شعور بالإحباط واليأس، أو...

ب) ينجحون في تحقيق الهدف السام، مواجهين زخمًا مبدئيًا من النشوة، ثم يواجهون شعورًا بالفراغ والنقص. غالبًا ما يصحب ذلك الشعور بـ "*إذن، لم يكن الأمر هكذا أيضًا...*"، متبوعًا بتحديد هدف سام آخر أيضًا (غالبًا ما يكون "أكبر وأفضل" من الهدف السابق).

الغطاء الأمني

منذ بضع سنوات، كنت أعمل مع عميل كان قد وضع لنفسه هدفًا شخصيًا يتمثل في جمع ٢,١ مليون جنيه. عقبت بأن هذا كان مبلغًا شديد التحديد، وسألته إن كان يخطط لصرفه عليه. قال إنه لم يكن يرغب في صرفه على أي شيء. تابع توضيحه أنه قد حسب ٢,١ مليون جنيه على أنه المبلغ المالي الذي كان يريد امتلاكه في حسابه البنكي لكي يتمكن من الشعور بالأمان. تنبيه بهدف سام! إنه يثير تساؤلًا مهمًا:

"ما مدى الأمان الذي قد يشعر به الشخص على الإطلاق عندما يعتقد

أن أمانه ينشأ عن شيء ما خارجه؛

شيء ما خلاف الفكر في هذه اللحظة؟"

العديد من الأطفال حديثي المشي لديهم غطاء أمني أو دمية الدب تيدي. هذا ما يشير إليه علماء النفس على أنه "أداة انتقالية"؛ شيء "يعطي" الطفل شعورًا بالراحة والأمان في أوقات التغير أو الشك (مثل: وقت الخلود للنوم). بالطبع، نحن نعلم أن الغطاء أو دمية الدب تيدي لا يمكنها في الحقيقة أن "تعطي" الطفل شعورًا بالأمان أو الراحة؛ إنه قد ينشأ فقط من داخل الطفل نفسه. يبدو للطفل وكأن المشاعر تنشأ عن الأداة الانتقالية. ولكن الأمر لا يسير على هذا النحو. إنه يسير على نحو واحد فقط؛ من الداخل إلى الخارج.

إنني عملت ذات مرة مع مليونير كان يشعر بالقلق وعدم الأمان كلما انخفضت البورصة. إنه كان يعتقد أن سعادته وأمنه كانا يرتبطان بالمؤشر! مشاعر الأمان تنشأ فقط عن تفكيرك الآمن، ولكن إذا كان الشخص يعتقد اعتقادًا خرافيًا أن أمنه ينشأ عن المال الموجود في البنك، فإنه سيرى ذلك على أنه حقيقة.

المال هو من أكثر المواد المفهومة بشكل خاطئ على الكوكب؛ عدد كبير منا يمتلك كميات هائلة من التفكير الخرافي حيال ذلك، ولكن المال هو مجرد أداة؛ وسيلة لتبادل القيمة. إنه قد يكون ذا فائدة هائلة؛ هناك أشياء يمكنك فعلها بسهولة بالمال تكون أكثر صعوبة بكثير بدونه. ولكنه ما زال مجرد أداة، مثل المطرقة أو مجفف الشعر. إن له غرضًا، ولكن، مثله مثل المطرقة أو مجفف الشعر، المال ليس بإمكانه تقديم شيء يتجاوز نطاق عمله. على وجه الخصوص، إنه ليس بإمكانه إعطاءك شعورًا بالأمان؛ الذي ينشأ فقط عن تفكيرك في هذه اللحظة.

تحقق من الواقعية

عندما أنبه الناس للمرة الأولى لقضية الأهداف السامة، فإنهم يعترضون في بعض الأحيان، قائلين شيئًا مثل: "ولكن إذا كنت سعيدًا، وراضيًا، وأحصل على شعوري بالأمان من الداخل، فكيف سأتحفز على الإطلاق لفعل أي شيء؟ إذا لم أعتقد أن أهدافي من شأنها أن تعطيني المشاعر التي أريدها، فإنني لن أمتلك أي دافع".

من الخرافات الكبيرة الموجودة في ثقافتنا أنه إذا لم يكن الناس غير راضين، فإنهم لن يتحفزوا لفعل أي شيء. ولكن هذا ليس صحيحًا.

الخرافة: الرضا يسفر عن نقص في التحفيز.

لا الأمر ليس كذلك. في الحقيقة، الأمر على النقيض تمامًا. الناس الراضون غالبًا ما يكونون شديدي التحفز للابتكار. في كتاب دانيال بينك Drive (دراسة للتحفيز)، فند هذه الخرافة. إنه يشير إلى أن المال (على سبيل المثال) ليس حافزًا؛ حيث إنه برغم أن كم المال "غير الكافي" قد يثبط الناس، فالحوافز النقدية الكبيرة تقلل في الحقيقة من مستوى الأداء في المهام الإدراكية والإبداعية. إنه يقترح أنه في مكان العمل (على سبيل المثال)، يتحفز الناس باستمرار بالاستقلالية، والبراعة، وشعور بالغاية (بالطبع، أنا وأنت نعرف أن الشيء الوحيد الذي سوف يجعل الشخص يشعر بالتحفز هو التفكير التحفيزي).

لا بأس بالنجاح المادي؛ إنه جيد جدًا. ولكن الأكثر احتمالاً أنك ستستمتع به عندما تبنيه على شعورك بالأمان الداخلي وطمأنينة الذهن بدلًا من "رهن سعادتك" بأهداف سامة.

تذكر: الأهداف السامة ما هي إلا أفكار خرافية. أنت لم تولد مفكرًا فيها، وأنت كنت متحفزًا لتعلم المشي والكلام. أنت كنت متحفزًا لاستخدام يديك، للعب والاستكشاف. أنت كنت تتحفز للصنع والإنشاء؛ للحب والترابط مع أناس آخرين. وأنت ما زلت كذلك، سواء كنت تدرك هذا بالفعل أم لا.

قصة سيارتين

كان أحد عملائي، كارل، يشعر بسعادة غامرة في اليوم الذي اشترى فيه سيارته الجديدة. كانت سيارة مازدا MX5 ذات الغطاء القابل للطي والمقاعد الجلدية وجميع الإضافات، هي حلمه منذ وقت طويل. ولكن عندما التقينا لتناول الغداء بعد بضعة أسابيع، كان مكتئبًا. أوضح أنه بينما كانت السعادة تغمره في الأيام القليلة الأولى بعد شرائه السيارة، النشوة الأولية حل محلها فراغ غريب، وشغف بشيء أكبر وأفضل. أخبرني أنه قد اعتقد أن هذه السيارة كانت ستجعله سعيدًا، ولكن اتضح أنه ربما كان يحتاج سيارة فيراري. عندما تحدثت إلى كارل عن فخ "سأكون سعيدًا عندما..."، وأوضحت كيف أن الفكر ينشئ تجربتنا للواقع، تغير شيء ما لديه. امتلك رؤية، وتحولت تجربته مع السيارة. اختفى الشغف، وحل محله اعتزاز واستمتاع دائمان. بعد بضعة أشهر، أتيحت لكارل فرصة في أستراليا، وكان سعيدًا

بإعطاء السيارة لأخيه الأصغر كهدية. انتقل كارل إلى سيدني، حيث قسّم أيام عمله بين تقديم المشورة في المدينة وإدارة نشاط تجاري شبكي من شقته التي تطل على شاطئ بوندي.

آلان، مستشار أعمال ناجح، حضر إحدى فاعلياتي. خلال محادثة متابعة، سألته عن الاختلافات التي لاحظها منذ انعقاد ورشة العمل. قال: "إنها كانت غريبة". عندما طلبت منه أن يمدني بتفاصيل، أوضح آلان أنه كان طوال حياته المهنية يستخدم أهدافًا مادية متنوعة لتحفيز نفسه. حتى أثناء حديثنا، كانت توجد على مكتبه صورة السيارة الفارهة التي كان يخطط أن يهديها لنفسه عندما يحقق هدفه المالي التالي. قال: *"الشيء الغريب هو أنه منذ انعقاد ورشة عملك، لم أعد أهتم في الحقيقة بشأن السيارة. في الواقع، أعتقد أنه من الأفضل لي الحصول على دراجة هوائية وقيادتها للعمل"*. لقد بدأ يدرك حقيقة سوء الفهم، وتغير شيء ما لديه. آلان كان لا يزال ملهمًا بالقدر نفسه لتحقيق أهداف نشاطه التجاري، ولكنه لم يعد يحتاج السيارة لكي تحفزه.

الرغبات الأصيلة

إذن، إذا كان سوء الفهم من الخارج إلى الداخل يدعم الأهداف السامة، فما نوع الأهداف التي يدعمها فهم الحياة من الداخل إلى الخارج؟ كيف يمكننا التعرف على الأهداف بصورة مرضية، ومثمرة، ومفيدة؟

دراسة حالة: رغبة أصيلة ورؤية وتوجه

كان جو ستامبف قد قضى ٢٠ عامًا في بناء نشاط تجاري شديد النجاح، By Referral Only، حيث يوفر دعمًا لوكلاء عقارات ووسطاء رهن عقاري في الولايات المتحدة الأمريكية. كل شهر، طوال العقدين الماضيين، كان يسافر جوًا إلى بلدة أو مدينة مختلفة لإقامة "فعالية رئيسية" مدتها ثلاثة أيام؛ معسكر تدريب لمساعدة الوكلاء والوسطاء على البدء في تصحيح مسار نشاطاتهم التجارية. لم تكن هذه الفعاليات فقط الخطوة الأولى في جراب مبيعات جو وتسويقه؛ فقد رأى جو في نفسه أيضًا حامل شعلة، حيث يحمل العلم والأمل لأناس كانوا غالبًا يناضلون لكسب العيش، عندما قابلوه لأول مرة. تخصص نشاطه التجاري في مساعدتهم على الخروج من حالة النضال والدخول في

حالة استقرار ونجاح (العديد من عملاء جو الذين كانوا يناضلون في السابق استمروا ليصبحوا مرشدين فعليين للآخرين). طلب جو مني أن أدربه لأنه كان يقدِم على نقطة تحول، وكان يشعر بأنه عالق. كان فخورًا بالنشاط التجاري الذي أنشأه، ولكنه لم يعد يرغب في الطيران من مدينة إلى أخرى كل شهر. وكان يعلم أن مرحلة نشاطه التجاري قد انتهت، ولكنه لم يكن يعلم ماهية المرحلة القادمة. وأراد الحصول على رؤية جديدة حيال نشاطه التجاري وحيال نفسه، ومن ثم عملت مع جو لمساعدته على إيجاد الوضوح.
أتى برؤية ملهمة حيال نشاطه التجاري، وحيال دوره فيه. يقول جو: *"البصائر التي استخلصتها من ندوتنا أسفرت عن واحد من أهم التحولات الاتجاهية في حياتي"*. تحول نشاط جو التجاري ليصبح ليس فقط شركة تدريب، بل ليصبح أيضًا ناشر معلومات ومقدم خدمات. واستمر في الانتقال من مرحلة قوة إلى مرحلة قوة، على الرغم من الانكماش الاقتصادي. وبنفس الأهمية، يتبع جو قلبه ويعيش حياة بشروطه الخاصة. لقد خاض تحديًا مؤخرًا وهو كونه أكبر رجل على الإطلاق ينجو من النسخة المدنية من الفرقة البحرية والجوية والبرية Hell Week (في عمر ٥٤ سنة)، وكان قد ألف لتوه كتابًا يسمى Willing Warrior.

من الأشياء العظيمة في الرغبات الأصيلة أنها لا تحتاج لأن تكون واقعية؛ أنت تريد ما تريد، سواء كنت تعتقد أنه متاح لك أم لا. عندما تكتشف رغبة أصيلة، قد لا تكون لديك أدنى فكرة عن كيفية تحقيقها. لا بأس بهذا. قال المؤلف الحاصل على جائزة بوليتزر، إي. إل. دوكتورو ذات مرة: "الكتابة تشبه القيادة ليلًا وسط الضباب. يمكنك فقط الرؤية بقدر ما تتيح لك مصابيحك الأمامية، ولكنك تستطيع قطع الرحلة كلها على هذا النحو". إننا نستطيع توسيع نطاق استعارة "الضباب" من خلال التفكير في الرغبة الأصيلة على أنها منارة في الأفق. عندما تدخل في ضباب المجهول، وتستمر في المضي قدمًا، سترشدك حكمتك نحو اكتشاف الطريق ("الكيفية").

تحقق من الواقعية

"ماذا عن الغايات، والأهداف، والمقاصد التي يضعها أناس آخرون؛ رئيسي، على سبيل المثال؟ إنه يضع لي أهدافًا سامة طوال الوقت، ولكنني لا يسعني استبدالها برغبات أصيلة".

قد يحدد شخص آخر لك هدفًا لا يروق لك، ولكن الشيء الوحيد الذي قد يجعله "سامًا" هو تفكيرك الخرافي: فكرة أن سعادتك، أو أمنك، أو راحة بالك ترتبط ارتباطًا وثيقًا به. أنت قد تقول: *"ولكن عليّ فعل ذلك وإلا سأخسر وظيفتي؛ هذا يشبه وجود بندقية مصوبة على رأسي"*.

فكرة أن سعادتك، أو أمنك، أو رفاهيتك تعتمد على محافظتك على وظيفتك هي مثال عظيم على سوء الفهم من الخارج إلى الداخل. التطلع للحصول على وظيفة بحثًا عن الأمان يشبه التطلع للحصول على محمصة كهربائية بحثًا عن راحة البال؛ ليس لأن الوظائف والمحمصات الكهربائية ليست مفيدة؛ إنها فقط ليس بإمكانها أن تعطيك ما بإمكانك أن تجده فقط بداخلك. أحد الأشياء التي سوف تبدأ في ملاحظتها عند استمرارك في تعميق فهمك للتفكير الفطري أن المهام التي طالما كانت تزعجك تصبح أقل أهمية. إذا كنت على استعداد لـ "إفساح مجال" لرغباتك الأصيلة، واتخاذ خطوات، فإنك ستندهش مما ستقودك إليه.

في عام ٢٠٠٨، راودني وميض من البصيرة؛ رؤية مفاجئة لنفسي جالسًا على المحيط مع مجموعة صغيرة من الناس، حيث كنت أشارك فهمي معهم. أتت الرؤية مع شعور عميق بالطمأنينة، والأمان، والوضوح. في هذا الوقت، لم تكن لدي أدنى فكرة عن كيفية تحقق هذه الرؤية؛ لم أكن أشعر بتلك الصفات لنفسي، لذلك فإنني لم أكن في حالة تسمح لي بمشاركتها مع آخرين. ولكنني صدّقت هذه الرؤية الملهمة، حيث شعرت بشكل حدسي بأصالتها. اتبعت رغبتي الأصيلة، ووجهتني إلى الفهم الذي أشاركه معك الآن. في عام ٢٠١٠، أدرت أول منتجع Life Transformation Retreat خاص بي في إسبانيا، في مكان يطل على المحيط، مشاركًا هذا الفهم مع مجموعة تتألف من ١٢ شخصًا. المنتجعات أصبحت الآن فعالية منتظمة، وسوف تستمر كذلك طالما أنها ما زالت رغبة أصيلة.

بمجرد أن تدرك أن وضوحك، وأمنك، وسعادتك لا تعتمد على وضع أهداف أو تحقيقها، فحينها يمكنك الاسترخاء، والسماح لحكمتك بتوجيهك. الرغبات الأصيلة سوف تظهر في وقتها الخاص بها. عندما تبدأ في إدراك أنك لا تحتاج إلى أي شيء لكي تكون على ما يرام، فإنك تدرك أيضًا أنه ليست هناك حاجة ملحة للكشف عن رغباتك الأصيلة؛ فهي ستأتي عندما تأتي.

في هذه الأثناء، استمر في اللعبة. ٨٠٪ من النجاح يظهر، والرغبات الأصيلة غالبًا ما تجد طريقها إليك في الوقت والمكان الذي لا تتوقع أن تجدها فيه.

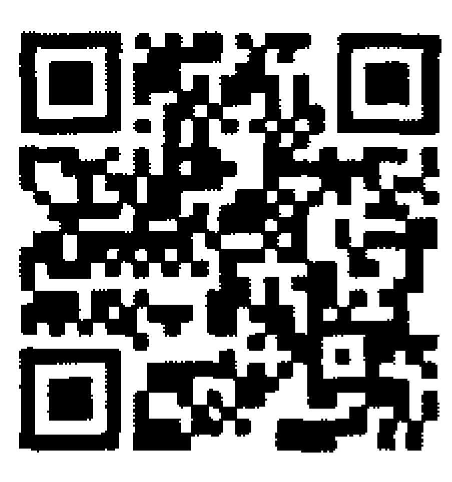
إذن، مع أخذ ذلك في الاعتبار، أود اصطحابك إلى مكان خاص جدًا، إلى مكان يحوي الإجابات عن جميع أسئلتك، والحلول لجميع مشاكلك...

استمر في الاستكشاف + تواصل مع آخرين

شارك اكتشافاتك + عمّق فهمك

نقطة تأمل: عند *قراءتك هذا الآن، هل توجد أي "أهداف سامة" ما زالت تبدو كما لو كانت واقعية بالنسبة لك؟ لا بأس بذلك؛ إنها مجرد مثال على التفكير الاعتيادي. أنت ستلاحظ أنها تبدأ في التلاشي عند استمرارك في توجيه انتباهك بعيدًا عن نواتج الفكر، ونحو ما ينشئ أفكارك. في هذه الأثناء، ما بعض الرغبات الأصيلة التي بدأت تعيها بالفعل؟*

حتى إذا كنت على وعي بها حتى الآن، أليس من اللطيف معرفة أن رغباتك الأصيلة موجودة بالفعل بداخلك وتبدأ في الظهور؟ عندما تجد لحظة لاستكشاف الموارد الإضافية الخاصة بهذا الفصل، قد تود نشر قائمة بأي أهداف سامة منتهية الصلاحية. وماذا عن البدء في إعداد قائمة بأي رغبات أصيلة تستطيع بالفعل تحديدها؟ استخدم فقط الرابط المذكور أدناه أو امسح رمز الاستجابة السريعة للوصول إلى الموارد، انشر نتائجك واكتشف ما يشاركه الأشخاص الآخرون...



www.ClarityBook.biz/chapter13

١٤

قوة الحضور

"نحن نقدم حججًا بحضورنا".

والت ويتمان، شاعر
وصحفي

"إنه... آآآ... أووه... اممم..."

كان المكان هو سانت لوسيا، وكان الزمان هو ثالث يوم في أحد منتجعات Life Transformation Retreats الخاصة بي. كان أحد المشاركين قد امتلك لتوه بصيرة عميقة (أومأ إليها بقول "أوه!" بصوت مرتفع وبنظرة إدراك مفاجئ). التفت كل شخص في المجموعة إليه، متلهفين للسماع عن لؤلؤة الحكمة التي أوحي إليه بها للتو. فتح فاه ليتحدث، وقال: "إنه... آآآ... أووه... اممم..." توقف، قاطبًا جبينه، ثم حاول مرة أخرى. في هذه المرة، لم يصدر أي صوت؛ انفتح فاه وانغلق فقط أثناء تغير التعبيرات التي تظهر على وجهه لتظهر مجموعة متنوعة من الانفعالات: دهشة، ارتباك، حيرة، سلوى، طمأنينة...

تفكيره الاعتيادي تمت إعاقته بصورة هائلة؛ استيقظ وانتبه للحظة الحالية.

كونك حاضرًا

كونك حاضرًا غالبًا ما يوصف بتركيز انتباهك على ما يحدث في اللحظة الحالية. ولكن هناك المزيد (والأقل) حول ذلك. هناك العديد من الأمثلة التي يكون الشخص فيها موجودًا في بيئته المباشرة، أو سلوكه، أو تجربته، ولكنه ليس حاضرًا في الحقيقة:

- أحد كبار رجال الأعمال قد يولي قدرًا هائلًا من الانتباه إلى الحديث الذي يقوله لفريقه، ولكنه ليس حاضرًا.

- لاعب تنس قد يركز جدًا على تجنب ارتكاب أخطاء، وعلى نقاط القوة ونقاط الضعف في الشخص الذي يتنافس ضده، ولكنه ليس حاضرًا في الحقيقة.

- شخص يعاني من رهاب العناكب قد يكون مدركًا تمامًا للتغير المفاجئ الذي يحدث في تفكيره وحالته الشعورية، ولكنه ليس حاضرًا إطلاقًا.

- طبيب قد يولي تركيزًا جمًا للمريض الذي يتعامل معه، ويبذل أقصى ما في وسعه لخدمته، ولكنه ليس حاضرًا في الحقيقة.

"الحاضر" هو أي شيء يحدث لحظة تلو الأخرى، *قبل* تفكيرك الاعتيادي.

مخرج العنب

ذات صباح، قبل بداية ورشة عمل اليوم، كنت أجلس في حالة تأملية، متناولاً بعض العنب الكبير المليء بالعصير. عندما رفعت حبة عنب إلى شفتي، و"رأيت" حبة العنب فجأة. أعني رأيتها في الحقيقة!

توقف الوقت. أصبح العالم ساكنًا وصامتًا. في غضون لحظة، وجدت نفسي مفتونًا ومندهشًا جدًا من العمل متناهي الصغر من "الهندسة البيولوجية" الذي كنت أحمله بين أصابعي.

كان الأمر يبدو وكأنني أرى حبة عنب لأول مرة، غير مثقل بالذكريات، والمفاهيم، وغيرها من الركام الذهني. كان تفكيري الاعتيادي قد توقف (مؤقتًا)، ووجدت نفسي أواجه تجربة حياة أكثر بدائية. وما الاستجابة الطبيعية التي حدثت تجاه هذا الإدراك الذي حدث دون وساطة؟

تقدير، ورهبة، وتعجب.

تجربتنا للحياة تكون صافية، ومرضية، وشاملة بطبيعتها عندما لا يوجد شيء آخر يعوق الطريق. والشيء الذي يعوق الطريق هو أنماط تفكيرنا الاعتيادي. على سبيل المثال...

أ) قد يواجه شخص موقفًا يصفه عادة بأنه "رائع"، ولكنه يواجه تجربة مرهقة، أو قلقة، أو مزرية بسبب أن هناك شيئًا ما في ذهنه. مثال شائع جدًا على ذلك عندما يخرج الناس في عطلة. إنهم قد يكونون موجودين في أجمل بيئة، مع أهم الأشخاص الذين يريدون أن يرافقوهم، ولكنهم يكتشفون أن عملهم قد اصطحبهم في عطلتهم، بسبب أنماط تفكيرهم الاعتيادي. هذا غالبًا ما يتفاقم بانتشار تقنية الاتصال والمعلومات.

ب) على المنوال نفسه، قد يواجه شخص موقفًا قد يصفه عادة بأنه "ممل" أو "مزر"، ولكنه يواجه تجربة ثرية، ومرضية، وعميقة بسبب أنه لا يوجد شيء في ذهنه. في بعض الأحيان أستمتع بالجلوس على المحيط، متفحصًا الأمواج

لمدة ٢٠ أو ٣٠ دقيقة في المرة الواحدة. منذ عشرة أعوام، كنت أكتفي بالجلوس لدقيقتين، وأشعر بالملل والتشتت إذا اضطررت إلى الجلوس هناك. ولكن بسبب أن ذهني به كم أقل بكثير من الأشياء هذه الأيام، أصبحت تجربة الأمواج ثرية، وجذابة، وممتعة (باستثناء عندما لا تكون كذلك).

ما الفرق بين الموقفين؟ أنماط التفكير الاعتيادي. في الموقف "أ" الشخص مستغرق في تفكيره الخرافي، بينما في الموقف "ب" الشخص يواجه كمًا أكبر من الوضوح؛ مبدأ الفكر ينشئ تجربة حالية ثرية، لا يشوبها نسبيًا تفكير خرافي.

حفر وردم بالرمل وكنس

منذ بضعة أعوام. دعاني صديقاي آندي وكات دانكان للمشاركة في مشروع بناء جمعية خيرية كانا يخططان للقيام به في جنوب إفريقيا. فكرت في ذلك. لم أكن أحب الخروج تحت أشعة شمس شديدة الحرارة (فأنا أفضل الظل)، وكنت أميل إلى تجنب العمل اليدوي إلا عند الضرورة القصوى. احتمالية قضاء أسبوع متورطًا في هذين الأمرين كان يشبه قطعة من الجحيم.

قلت إنني سأفعل هذا.

كان المشروع ينطوي على تحويل مبنى مهجور إلى مسكن لفريق العمل في مستشفى قروي. كانت بداية عمل كل يوم هي ذاتها: يستغرق تفكيري الاعتيادي في احتجاج شديد، جاعلًا تجربة أي شيء كنت أقوم به بغيضة جدًا. ثم كنت أبدأ الاندماج أكثر في نشاطي لبقية اليوم؛ استئصال الجذور مترامية الأطراف لعشبة إنكويد، وإزالة الرمال عن جدران المبنى، وكنس روث الماعز (في كل ليلة. كانت الماعز تستخدم المبنى المهجور كمرقص مؤقت).

بعد ما بين عشر إلى خمس عشرة دقيقة، كنت ألاحظ أن تفكيري الاعتيادي يتحول بالتدريج إلى الخلفية، وأنني كنت أمر بتجربة ممتعة؛ حاضرًا، ومطمئنًا، ومنخرطًا فيما أفعله.

هدأ تفكيري الخرافي وأصبح ذهني صافيًا عندما انتبهت إلى اللحظة الحالية.

إذن، كيف يخرجنا تفكيرنا الاعتيادي من اللحظة الحالية؟ من خلال إنشاء أشياء فكرية تأخذنا إلى المستقبل أو الماضي. هذه الأفكار قد تتشكل بمجموعة متنوعة من الأشكال، على سبيل المثال:

- أهداف سامة
- قلق
- هم
- استغراق في أحلام يقظة
- استياء
- تذكر
- تأمل
- أحكام
- تخيل
- تخطيط
- الخوف من الخسارة
- مقارنة
- التماس التثبت
- التماس الانتباه
- إلخ

ولكن إليك الأمر: لا يوجد سوى اللحظة الحالية فقط. الحاضر هو كل الموجود. المستقبل والماضي هما وهمان ناشئان عن الفكر؛ وهمان أنت فقط تشعر بهما في الحاضر.

تجربة فكرية

جرب هذا: تذكر تجربة ممتعة من الماضي. ١٠٠٪ من تجربتك لذلك التذكر يحدث في اللحظة الحاضرة؛ لا شيء منه يحدث في الماضي. الآن، تخيل شيئًا سوف تفعله في المستقبل. ١٠٠٪ من تجربتك لذلك الحدث التخيلي يحدث في اللحظة الحاضرة؛ لا شيء منه يحدث في المستقبل. سواء كنت تتذكر الماضي أو تتخيل المستقبل، فإن جميع ذلك يحدث في الحاضر. عندما تجد نفسك في "الآن"، فإن هذا مؤشر على أنك لست مستغرقًا في تفكيرك الاعتيادي؛ أنت في المجهول، متوجهًا نحو انعدام الهيئة.

دراسة حالة: تألق تحت ضغط

تيم هو رائد أعمال يمتلك عدة نشاطات ناجحة، وكان معتادًا على مواجهة جميع أشكال التوتر والضغط التي قد تنتج عن هذا. ثم بدأ استكشاف "التفكير الفطري"، ووجد نفسه يصبح حاضرًا، وحليمًا، وواسع الحيلة على نحو أكبر. عندما بدأ يمتلك بصائر حيال المكان الذي ينشأ منه التوتر والضغط في الحقيقة، بدءا يتقلصان. هو الآن يظل هادئًا في مواقف لطالما كانت تثير غضبه، وهذا يؤتي ثماره؛ فعمل تيم ينطوي على الكثير من المفاوضات ذات القيمة المرتفعة، وقد كان سلوكه الهادئ الجديد يدر عليه عشرات الآلاف

من الجنيهات في صفقات عقدها وعقود فاز بها. كما كان ذا قيمة مساوية في مواقف النمو والأزمات. عندما خسرت إحدى شركات تيم عقدًا قيمته ٥٠٪ من مبيعاته السنوية، لم تظهر ردود الفعل الأكثر تقليدية المتمثلة في الذعر والتوتر. بل بدلًا من ذلك، أتاح تقييمه الهادئ ظهور رد فعل سريع وإيجابي للتحديات المطروحة. كان تيم قادرًا على تقليل حجم الخسارة وإيجاد طلبيات بديلة بسرعة. يقول تيم: "الشعور بالهدوء والقدرة على التعامل مع الضغط لا يقدر بثمن، ولكن الفواتير لا تسدد نفسها. الشيء العظيم حقًا هو حقيقة أنني أستطيع تأسيس قيمة مالية على هذا الفهم".

تمييز: الاستغراق في التأمل مقابل التأمل

الاستغراق في التأمل هو ممارسة لها هدف واحد؛ الدخول في حالة التأمل. أما **التأمل** فهو حالة تدبر غالبًا ما يصحبها شعور بوضوح الذهن وطمأنينته، مع خلوه من أي تفكير خرافي، وبقائه في اللحظة الحاضرة ("حالة **التأمل**" هي طريقة أخرى لوصف حالات التدبر التي تؤدي إلى ظهور ومضات من الذكاء الاستراتيجي المذكور في الفصل ١٢).

على النقيض من الرأي الشائع، أنت لا تحتاج إلى أن تكون مستغرقًا في **التأمل** لكي تدخل في حالة من **التأمل**. يجد الناس أنفسهم في حالة من **التأمل** في مجموعة متنوعة من المواقف: الخروج في نزهة، الاستماع إلى موسيقى كلاسيكية، الصيد، الجري، الاستحمام، القيادة، الغوص، الإنصات إلى شخص آخر، الجلوس في تدبر تام، قراءة كتاب، إلخ.

عندما تستمر في استكشاف التفكير الفطري إلى حد أبعد، فإنك ستبدأ في إيجاد طريقك نحو حالة من **التأمل**، خالية من التفكير الخرافي، بصورة أكثر وأكثر. إذن، هل هذا يعني أنك ستجد نفسك جالسًا القرفصاء، مرددًا "أوممم" في وسط اجتماعات عمل؟ لحسن الحظ، لا.

تمامًا مثلما أن البصائر "حساسة تجاه السياق"، فالوضوح كذلك أيضًا. حالات التأمل التي تجد نفسك تتمتع بها ستكون "ملائمة للغرض"، جالبة لك ما تحتاجه، عندما تحتاجه.

الوضوح الذي يختبره اللاعب الرياضي (الذي يعرف أيضًا بـ "الدخول في المنطقة") عندما يبذل أفضل أداء له مذاق مختلف عن وضوح مبرمج الكمبيوتر (الذي يعرف أيضًا بـ "حالة التدفق"). وبرغم أن كليهما تعبيران عن الوضوح، فإنهما مهيئان للوفاء بمتطلبات مختلفة. إنهما يختلفان مرة ثانية عن حالة الهدوء التأملية التي تنشأ عندما تبتعد عن كل هذا، متفحصًا الأمواج. ولكن الجميع يشترك في ثلاثة أشياء: وضوح الذهن، والوصول إلى الموارد التي تحتاجها، والحضور في اللحظة الحالية.

فهمك المتعمق للمبادئ الكامنة وراء التفكير الفطري سوف يجعل حضورك أكثر اكتمالًا في اللحظة الحالية، مع تفاعل كل شيء تحتاج إليه بصورة فعالة في هذه اللحظة.

في الفصل ١٢، اقترحت أن الحاضر يحمل الإجابات عن جميع تساؤلاتك، والحلول لجميع مشكلاتك، وأنت قد تكون تتساءل إن كان هذا الادعاء الجريء مبررًا. كيف سيحدث إيجاد طريقك رجوعًا إلى الحاضر اختلافًا في الأشياء ذات الأهمية في الحياة؟ إليك الطريقة... هل تتذكر اقتباس بيتسون؟

"المشكلات الرئيسية في العالم هي حصيلة الاختلاف

بين طريقة سير الطبيعة وطريقة تفكير الناس".

عندما تكون بعيدًا عن تفكيرك الاعتيادي، فإنك تكون أكثر مواءمة مع الواقع. عندما تكون في الحاضر، فإنك تكون "قبل" تفكيرك الاعتيادي، مستجيبًا لما يحدث، مع الوضوح الذي ينشأ عن كونك متصلًا بعمق أكبر بالحياة.

تفكير الشخص هو الشيء الذي يكمن وراء قدرته على إدراك شيء ما على أنه مشكلة في المقام الأول. عندما تخطو داخل الحاضر، فإنك تخطو خارج طرقك الاعتيادية لرؤية موقف ما. هذا يحررك للتناغم مع حكمتك الداخلية ورؤية الواقع بصورة أكثر وضوحًا.

ذهن صاف، قدر أكبر من الوقت

من الأشياء التي أسمعها غالبًا من عملائي عندما يبدءون استكشاف "التفكير الفطري" هو كم الوقت الإضافي الذي أصبحوا يمتلكونه. عندما يقول عميل ذلك،

أسأله إلى أي شيء يعزو هذا الوقت الإضافي؟ عادة ما تتضمن إجاباتهم واحدة أو أكثر من النقاط الموجودة في هذه القائمة:

- كم الوقت الذي لم يعودوا يضيعونه على تفكير غير آمن، من الخارج إلى الداخل.
- امتلاك بصائر تقود إلى توظيف أكثر فاعلية لوقتهم.
- عمليات صنع قرار أكثر حدسًا، مع تضييع كم أقل من الوقت على التوتر حيال الاختيارات.
- طرق أكثر روعة، وفاعلية لإنجاز الأمور وتحقيق نتائج.
- أفكار أفضل وحلول إبداعية للمشكلات؟
- استبعاد مهام لم تعد تبدو ذات أهمية.
- ضياع كم أقل من الوقت على القلق والجزع، وقضاء كم أكبر من الوقت في "حالة تدفق".
- تحقيق أشياء أكثر في الوقت الذي قضوه؛ كونهم أكثر إنتاجية.
- أداء أفضل، مما يسفر عن تأثير أكبر، وأخطاء أقل، ونسبة أقل من إعادة الأعمال.
- تفكير أقل حيال ما سوف يفعلونه؛ مماطلة أقل، عمل أكثر.
- تجربة أكثر ثراءً للحظة الحاضرة؛ الحصول على "إنتاجية" أعلى من يومهم.

سوء الفهم من الخارج إلى الداخل هو أكبر سارق للوقت في
الوجود. فلولا تفكيرنا الخرافي، لكنا اكتشفنا أن
كل يوم يجلب معه مباراة فردية في الوقت والعمل. عندما
نكون حاضرين، بذهن صاف، فإننا نمتلك ما نريده
للمهمة المطروحة. إننا نعلم بديهيًا متى نتوقف
ومتى نتقدم بسرعة؛ متى نأخذ راحة ومتى نستمر...

هذا لا يعني بالضرورة أنك بصفة يومية سوف تتدرب في صالة الألعاب الرياضية، وترد على كل رسائلك الإلكترونية، وتنهي قائمة مهامك. أفكارك الاعتيادية حيال ما

تعتقد أنك ينبغي أن تفعله ليست بالضرورة جزءًا من مباراة الوقت والعمل الفردية هذه. ولكن عندما تستمر في استكشاف "التفكير الفطري"، فإنك ستكتشف الصلة الخفية بين الحضور، والأداء، والتنظيم المثالي للوقت.

عندما تعود إلى الحاضر، فإنك تخطو خارج سوء الفهم من الخارج إلى الداخل حيال كيفية سير الحياة. فكرة أن سعادتك مرهونة بمشكلة أو مسألة مطروحة غالبًا ما تتلاشى، ويظهر الوضوح. بغض النظر عن مدى غرابة الأمر، فإنك ستكتشف أن كل شيء على ما يرام في هذه اللحظة.

تحقق من الواقعية

قد تقول: *"ماذا عن المشكلات التي تحتاج إلى حل عاجل؟ إذا خسرت وظيفتي، فالوضوح لن يساعدني على تسديد الفواتير!"*. الحياة سلسلة من الازدهارات والمحن. بينما تعتبر بعض المحن حتمية بالنسبة لنا جميعًا، هناك أمران يعنيان أننا نستطيع التعامل مع أي موقف نواجهه:

١. *نحن جميعًا نمتلك بداخلنا مصدرًا للأمن، والسعادة، والمرونة.*

٢. *نحن جميعًا نمتلك بداخلنا مصدرًا للوضوح، والحكمة، والهداية.*

في الحقيقة، هذه الأمور ليست فقط بداخلك؛ بل هي أنت. الوضوح، والحكمة، والمرونة هي طبيعتك. معرفة أن الوضوح ينشأ من داخلك، مصحوبًا بجهاز توجيهك الفطري يعطيك كل شيء تحتاج إليه للتعامل مع تقلبات الحياة.

في جميع أنحاء العالم، وبصفة يومية، يخسر أناس وظائفهم، ويتطلقون، ويفقدون أحبتهم، ويتعرضون للإصابة. إننا جميعًا نحصل على نصيبنا من الألم، والمحن، وخيبات الأمل. ردود أفعال الناس على هذه الفواجع تختلف من رفض، وصدمة، وانغلاق نفسي إلى تأمل، وقبول، وتعافٍ. عندما تمتلك الوضوح، فإنك تدرك أنك تمتلك ما تحتاجه للاستجابة بصورة ملائمة والتعامل مع ما يظهر في طريقك.

الكثير من الأشياء التي يواجهها الناس على أنها "مشكلات" ترتكز في الأساس على تفكير خرافي؛ سوء فهم للواقع من الخارج إلى الداخل. التوتر والقلق المتأصلان في

سوء الفهم هذا يجعلان الناس يختلقون مشكلات في حين أنه لا توجد أي مشكلات، ويستجيبون بدون دهاء للأمور التي تتطلب التعامل معها.

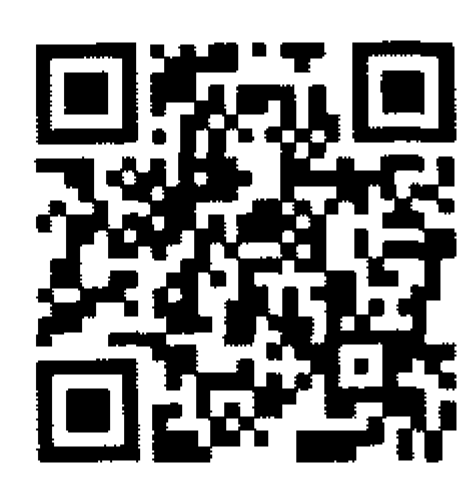
ولكن هناك شيء ما موثوق تمامًا يمتلكه الجميع، ولكن القليل جدًا من الناس يدركون أنهم يمتلكونه. شيء يعني أنه ليس عليك القلق؛ وأنك قد حصلت على ما يتطلبه الأمر للتعامل على ما يظهر في طريقك...

استمر في الاستكشاف + تواصل مع آخرين

شارك اكتشافاتك + عمّق فهمك

نقطة تأمل: *"لولا تفكيرنا الخرافي، لاكتشفنا أن كل يوم يجلب معه مباراة وقت وعمل فردية". تفكر في هذا التصريح المثير للفضول. ثم تأمل حقيقة أنه، لولا التفكير الخرافي، لكنت وجدت كل نشاط تقوم به جذابًا، ويستغرق انتباهك، ويشعرك بالرضا، حتى الحسابات، والأرشفة، وغسل الأطباق! وعندما تنهي جميع أعمال اليوم، ستكون مرتاحًا وصافي الذهن. ورغم أنني لا أعرف أي شخص يواجه ذلك طوال الوقت، ولكن أليس من اللطيف معرفة أن ذلك متاح على مستوى المبدأ؟*

هذا الشيء يستحق البقاء معه في الحقيقة. قد يكون من المحرر جدًا إدراك أنك، على المستوى الأكبر، تمتلك وقتًا كافيًا تمامًا لفعل ما تحتاج إلى فعله، دون توتر، أو قلق، أو ضغط. عندما تكون على استعداد، امسح رمز الاستجابة السريعة بهاتفك الذكي أو اكتب الرابط في متصفحك لكي تتمتع بكم أكثر من الموارد لمساعدتك على تعميق فهمك. يرجى نشر تعليقاتك، والمشاركة مع أصدقائك، والتواصل مع الأشخاص الجدد الذي ستقابلهم هنا أثناء استمرارك في الاستكشاف...



www.ClarityBook.biz/chapter14

١٥

المرونة

"أعظم أمجادنا ليس ألا نسقط أبدًا،
بل أن ننهض في كل مرة نسقط فيها".

كونفوشيوس، فيلسوف

"ليس هناك مكان يضاهي المنزل... ليس هناك مكان يضاهي المنزل..."

في فيلم The Wizard of Oz، تعلق البطلة (دوروثي، التي تؤدي دورها الممثلة جودي جارلاند) في إعصار، وتستيقظ في أرض أوز الغريبة. إنها فقدت الأمل في إيجاد طريقها إلى وطنها في ولاية كانساس، وتسعى إلى مقابلة الساحرة التي تعتقد أنها تمتلك مفتاح عودتها.

في نهاية القصة، تكتشف دوروثي أنها تمتلك القوة التي تحتاجها بداخلها. تضرب نعليها ذوي اللون الياقوتي أحدهما بالآخر، وتكرر عبارة: "ليس هناك مكان يضاهي المنزل" وتستيقظ في سريرها، محاطة بأسرتها. لا تصدقهم دوروثي عندما يخبرونها في البداية أن المغامرة في أوز كانت كابوسًا. إنها تحتج بأنه كان مكانًا حقيقيًا، ولكنهم يطمئنونها مرة أخرى بأنها لم تغادر منزلها قط؛ وأنه كان مجرد حلم...

نحن جميعًا واجهنا تجربة الاستيقاظ من حلم واقعي جدًا كنا نعتقد أنه حدث بالفعل؛ وشعرنا بالامتنان والراحة عندما تفسح ذبذبة الكابوس المتسارعة المجال لواقع المكان والزمان. يبدو واقع-الحلم واقعيًا جدًا لدرجة أننا نخلط بينه وبين الواقع المادي. ولكن على الدوام، يكون صاحب الحلم ملفعًا بدثاره في الفراش، يغط في نوم عميق، في أمان تام.

لمس الفراغ

يروي الفيلم الوثائقي المشوّق، Touching the Void، قصة جو سيمبسون وسيمون ياتيس، متسلقي الجبال اللذين قاما بأول تسلق على الإطلاق للناحية الغربية من جبل سيولا جراندي في جبال الإنديز في بيرو. وفي طريقهما للعودة إلى الأسفل، سقط سيمبسون وانكسرت ساقه. كان ذلك حكمًا بالإعدام. طلب سيمبسون من ياتيس أن يمضي في طريقه بدونه، ولكن ياتيس رفض، واختار بدلًا من ذلك أن يربطه بحبل وينزله أسفل المنحدر المغطي بالثلوج. وبعد ساعات من النزول المضني، شعر ياتيس فجأة بأن الحبل أصبح مشدودًا، فقد كان سيمبسون قد سقط وصار يتشبث بحافة جرف!

كان ياتيس عالقًا في مأزق كابوسي. حيث كان وزن سيمبسون يسحب ياتيس ببطء من نقطة تثبيته في الثلج. إذا ظل ياتيس صامدًا، فإنه سيقع من على الجبل، ولكن البديل الوحيد كان قطع الحبل.

اتخذ ياتيس قرارًا في النهاية؛ قطع الحبل وسقط سيمبسون عموديًا في شق عميق رقد فيه مرتعشًا ووحيدًا، دون طعام ويعاني من جرح غائر.

عندما نزل ياتيس ورأى الشق، افترض أن سيمبسون كان ميتًا، واستمر في النزول عن الجبل. ولكن سيمبسون كان حيًا. على مدار الثلاثة أيام التالية، في حالة فذة من المرونة، لا يمكن أن توصف سوى بأنها عمل بطولي، نهض سيمبسون، وزحف، وسحب نفسه على الأرض غير المستوية، حتى وصل إلى معسكر القاعدة قبل ساعات فقط من الوقت الذي كان يقرر ياتيس الرحيل فيه.

في وصف سيمبسون عن الحادث، أوضح أنه لم يكن "هو" الذي أنزل نفسه عن الجبل؛ كان يبدو وكأن شخصًا آخر هو الذي يفعل ذلك. ذلك "الشخص الآخر" كان مرونته الفطرية؛ القوة التي نمتلكها جميعًا بداخلنا.

المشي أثناء النوم

عدد كبير جدًا من الناس اليوم يشقون طريقهم في الحياة وهم "يمشون أثناء نومهم"، وكأنهم منومون مغناطيسيًا ببراءة من خلال سوء الفهم من الخارج إلى الداخل. أحيانًا ما يستيقظون على تجربة أعمق، وأكثر عمقًا في اللحظة، ولكنهم عادة ما ينسبون ذلك إلى أحد جوانب ظروفهم قبل الرجوع إلى العمل كالمعتاد. في الحقيقة، نحن جميعًا "نمشي أثناء نومنا" في بعض الأحيان، بغض النظر عن مدى كوننا "مستيقظين". نحن جميعًا ندخل في غيبوبة من الخارج إلى الداخل بصفة مستمرة؛ هذا هو إحدى السمات التي تميزنا كبشر.

نحن نتجول ورءوسنا بين السحاب، تائهين في عالم تفكيرنا الاعتيادي. ولكن، طوال الوقت، تكون الأرض التي نمشي عليها هي عالم من وضوح وعمق التجربة؛ شعور أكثر عمقًا بالطمأنينة والفهم. بغض النظر عن مدى واقعية وقائعنا وجاذبيتها التي تبدو عليها في بعض الأحيان، يتواجد عالم من تجربة أعمق تحت السطح مباشرة، في كل لحظة.

في بعض الأحيان، يكون النوم المغناطيسي من الخارج إلى الداخل فعالاً جدًا لدرجة أنه يبدو من غير المعقول أن يكون وضوح ذهننا وراحة بالنا قريبين جدًا. إننا نعتقد خطأً أن قدرتنا على إعادة الاتصال معهما قد تتأثر بعوامل من العالم المادي؛ عوامل

مثل طول الوقت الذي كنا نفكر ونشعر فيه بطريقة معينة، أو حدة مشاعرنا أو الصعوبة التي واجهناها في حل مشكلة حتى الآن.

إننا نفترض أن أشكال فكرنا لها نفس الصفات الموجودة في العالم المادي، ولكنها ليست كذلك. إنها تتكون من **فكر**، مبدأ الواقع؛ وهي عابرة وسريعة الزوال، نفس الشيء الذي تتكون منه الأحلام. صفاؤك وسعادتك موجودان دومًا، وفي متناولك دومًا، بغض النظر عن مدى كونهما يبدوان بعيدي المنال حتى الآن.

قصة عمليتي سطو

سابقًا في عام ٢٠٠٦، أمسكت بشاب كان يحاول سرقة مكاتبي. لقد نجح في الهرب من مخرج الحريق، وقمت بمطاردته، ولكنه أفلت مني. بغض النظر عن حقيقة أنه لم يتمكن من سرقة أي شيء، ولكنني كنت منزعجًا، وعند انقضاء اليوم، أصبحت أكثر غضبًا بكثير. وأخيرًا، اتصلت بمرشدي، تيري، وطلبت مساعدته. قلت إنني لا أستطيع فهم السبب وراء كوني غاضبًا إلى هذا الحد، ولكنني كنت أريد وضع حد لهذا الغضب. إن ما قاله سيظل عالقًا في ذهني إلى الأبد.

قال: "*أنت لديك نموذج عمل تجاري، وذلك الشاب لديه نموذج عمل تجاري. نموذج عملك التجاري به مميزات وعيوب معنية، وكذلك نموذجه. كبداية، نموذجه ربما ينطوي على* هربه من *أناس غاضبين أكثر مما ينطوي نموذجك عليه*".

في لمح البصر، نظرت إلى الموقف برمته من ناحية مختلفة. ارتفعت معنوياتي وبدأت أشعر بطمأنينة. لم أعد غاضبًا من الشاب.

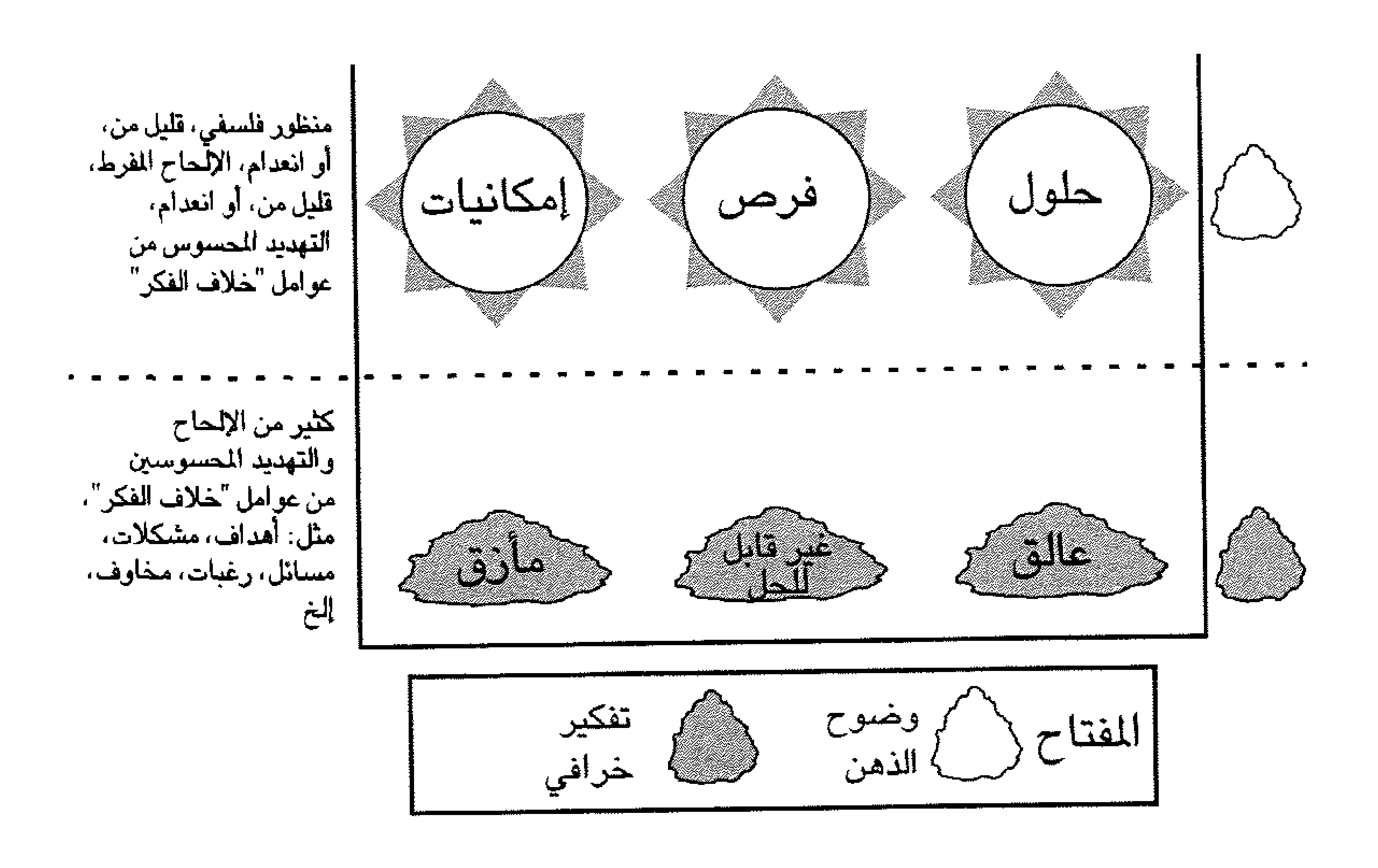
وضوح ذهننا وطمأنينته له قابلية طفو طبيعية. مثل كرة القدم التي يتم الإمساك بها تحت الماء، بمجرد أن تتركها، ترتفع إلى السطح. بغض النظر عن مدى طول الوقت الذي تظل ممسكًا بها فيه، أو قدر الجهد الذي بذلته في ذلك؛ في اللحظة التي تتركها، تبدأ قابلية الطفو الطبيعية الخاصة بها في رفعها. وتمامًا مثلما أن قابلية الطفو الطبيعية الخاصة بكرة القدم هي أثر مترتب على مبدأ الجاذبية، فإن وضوحك ومرونتك هما أثران مترتبان على مبادئ التفكير الفطري.

بعد عامين، وصلت إلى منزلي لأجد الباب الأمامي مفتوحًا؛ كان جهاز الكمبيوتر المحمول والهاتف المحمول الخاصان بي قد سرقا. وما أدهشني، أنني كنت هادئًا، وعمليًا، وأحافظ على رباطة جأشي. فعلت ما كنت أحتاج إلى فعله، بدون خوف، أو غضب، أو تهيج. كانت البصيرة التي قد ألهمتها منذ عامين ما تزال تنفعني.

عندما نكون مستغرقين في تفكير خرافي، فإننا في بعض الأحيان نواجه مشاعر قلق، وتهيج، وإلحاح، إلخ. وبسبب خدعة ذهنية، نميل إلى "إلقاء مسئولية" ظهور تلك المشاعر المتدنية على شيء ما خلاف تفكيرنا. في اللحظة التي نفعل هذا فيها، نتخلص أيضًا من قوتنا، ونشعر بأننا نحتاج بإلحاح إلى حل مشاكلنا، وتحقيق أهدافنا، وإحداث تغييرات في حياتنا.

وكلما ساء شعورنا، زاد الإلحاح والحاجة التي يمكن أن تبدو عليه تلك التغييرات الخارجية.

ولكن، عندما يظهر الوضوح، نصحو على تجربة حياة أعمق، وأكثر ارتباطًا. وفجأة، الأشياء التي قد كنا ندركها على أنها مشكلات تبدو مختلفة؛ إنها تختفي، فنرى حلولًا واضحة، أو نشعر بالثقة فقط بأننا سنجد سبيلًا للمضي قدمًا. إبداعنا يطفو على السطح، وسعة حيلتنا ومرونتنا الطبيعية تدخل في الاعتبار. إننا نعرف بديهيًا أننا سوف نكون على ما يرام على أي حال، أننا نستطيع أن نثق في حكمتنا لإرشادنا.



شكل ١٥-١ دليل وضوح الذهن

تحقق من الواقعية

هل أقترح عليك أن تدفن رأسك في الرمال وتتجاهل مشكلاتك؟ لا! ولكنني أقترح أن قدرتك على إدراك شيء ما على أنه مشكلة هي في المقام الأول تعبير عن تفكيرك الاعتيادي ومستوى فهمك. عندما ترى الموقف بصورة أكثر وضوحًا، فإن كل شيء سيبدو مختلفًا، بما في ذلك ما كنت تدركه على أنه مشكلة.

إننا جميعًا قد واجهنا ذلك. نكافح مع مشكلة لساعات، أو أيام، أو حتى أكثر من ذلك، ثم، ذات صباح، نستيقظ وإما أن نكون: أ) لم نعد نعتبرها مشكلة أو ب) نرى حلًا يبدو واضحًا جدًا، لدرجة أننا لا نستطيع تصديق أننا لم نره من قبل. أنت مرن بالفطرة: وضوح الذهن وراحة البال موجودان دومًا، على بعد تفكير واحد فقط.

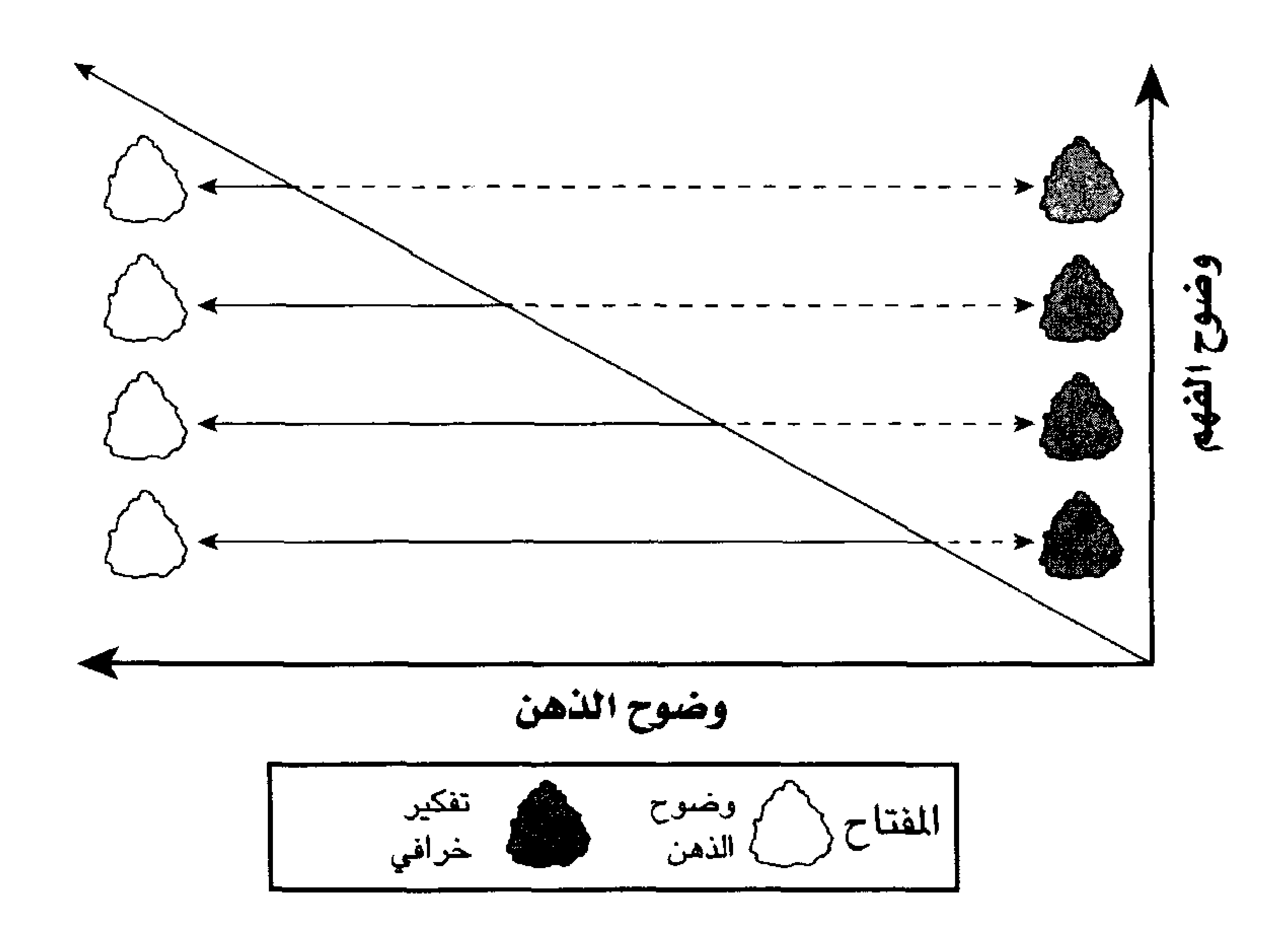
وما قد يبدو غير متوقع في عالمنا الحديث المليء بالمهام المتعددة، والرسائل الفورية، والعمل ٢٤ ساعة هو: أنك تستطيع العيش في، ومن، وضوح، وبصيرة، وتجربة حياة محسوسة أكثر عمقًا. الجميع ينخدع بتفكير خرافي من آن لآخر، ولا يستطيع أحد تجنب تبعاته السلبية تمامًا. سوء الفهم من الخارج إلى الداخل جذاب، ووضوح ذهننا يتقلب لا محالة. ولكن الوضوح الأكبر وتجربة الحياة الأكثر ثراءً هما حالتنا الطبيعية، ومن ثم يمكننا البدء في الانجذاب نحوهما على أنهما إعداداتنا الافتراضية.

تمييز: وضوح الذهن مقابل وضوح الفهم

نحن جميعًا نشعر **بوضوح الذهن** من وقت لآخر؛ حاضرًا وفي هذه اللحظة، مع خلو رءوسنا من التفكير الخرافي. برغم أن حالات الانسيابية التي يتمتع بها اللاعبون الرياضيون، والموسيقيون، والراقصون (من بين آخرين) بصورة منتظمة هي مثال شائع على **وضوح الذهن**، فإننا جميعًا نشعر بها بطرق مختلفة وفي أوقات مختلفة في حياتنا. وضوح الذهن، بطبيعته، سريع الزوال؛ لا أحد يشعر به طوال الوقت.

وضوح الفهم هو درجة فهمنا الثاقب لطبيعة الواقع من الداخل إلى الخارج؛ إدراك أن ١٠٠٪ من تجربتك المحسوسة للحياة تنشأ عن الفكر في هذه اللحظة. حقيقة أنك تقرأ هذا الكتاب تعني أنك بصدد أن تصبح أحد أولئك الأشخاص الاستثنائيين الذين يشعرون **بوضوح الفهم** حيال طبيعة الحياة من الداخل إلى الخارج. **وضوح الفهم** دائم. بمجرد أن تشعر بزيادة في مستوى فهمك، فإنك لن تخسرها أبدًا. إنها ستغيب عن بصرك من وقت لآخر (إذا كنت مثلي، فإن ذلك سيكون بصفة يومية)، ولكن بصائرك عن طبيعة الحياة من الداخل إلى الخارج ما زالت موجودة بداخلك؛ إنها فقط مسألة وقت قبل أن تذكرك حكمتك بالوضوح وترشدك رجوعًا إليه.

بالطبع، نحن جميعًا نمتلك فهمًا فطريًا لطبيعة الحياة من الداخل إلى الخارج في صميم وعينا؛ إنه هو ما "خلقنا منه" على المستوى الأكثر جوهرية. إذن، باستمرارك في النظر نحو هذا الاتجاه، والسماح للبصيرة بتبديد **سوء الفهم** من الخارج إلى الداخل، يكون من الحتمي أن تستمر الزيادة التي تشعر بها في مستوى وضوح الفهم في الارتفاع. وكلما ارتفعت، زاد **وضوح الذهن** الذي ستجد نفسك تشعر به.



شكل ١٥-٢ وضوح الذهن مقابل وضوح الفهم

الحياة ليست مشكلة تتطلب حلا

قال الفيلسوف كيركيجارد بحكمة إن الحياة ليست مشكلة تتطلب حلًا؛ بل هي لغز يتطلب أن نعيشه ونجربه. عندما نفقد وضوح ذهننا، فإننا ننظر ببراءة إلى الحياة على أنها سلسلة من المشكلات تتطلب حلًا وسلسلة من الأهداف تتطلب تحقيقها. ولكن التهيج والإلحاح هما في الحقيقة حكمتنا التي توجهنا...

- تذكرنا بأننا نشعر بتفكيرنا...
- توجهنا نحو وضوح الذهن، وإمكانيته، وطمأنينته...
- ترشدنا إلى النظر بعيدًا عن محتوى تجربتنا، ولكن نحو "المجهول" مما تنشأ عنه تجربة حياتنا؛ مبادئ التفكير الفطري.

عندما تبدأ في رؤية كيف تتجلى مبادئ التفكير الفطري في حياتك (وأنها لطالما كانت تتجلى في حياتك)، يمكنك البدء في العيش أكثر وأكثر في وضوح، وبصيرة، وتجربة حياة محسوسة أكثر عمقًا. ستظل تواجه تقلبات الحياة صعودًا وهبوطًا، ولكن، تكمن وراءها معرفتك بمرونتك الفطرية والإعدادات الافتراضية لصفائك وسعادتك الفطريين.

بالقرب من نهاية فيلم The Wizard of Oz، كشفت جليندا الساحرة الخيرة أن دوروثي لطالما امتلكت القوة اللازمة للرجوع إلى المنزل، ولكنها لم تكن لتصدق هذا إذا كانت قد أخبرتها بذلك من البداية؛ كان عليها اكتشاف ذلك بنفسها. عندما سئلت عما تعلمته، قالت دوروثي: *"إذا بدأت في البحث عن رغبة قلبي مرة أخرى، فإنني لن أبحث في مكان يتعدى فنائي الخلفي. لأنها إذا لم تكن موجودة هناك، فإنني لن أكون قد فقدتها مطلقًا من الأساس!"*.

ستكتشف أن تفكيرك الخرافي الاعتيادي ينزع إلى أن يكون حيال "أنا وظروفي" (كيف حالي؟ ما الذي أحتاجه؟ كيف أبدو للآخرين؟ ماذا إذا فقدت هذا؟ كيف يمكنني الحصول على ذلك؟ سوف أكون سعيدًا عندما.../لا يمكنني أن أكون سعيدًا لأن... إلخ). هذا يبدو واقعيًا، لذلك فإنك تنخدع بالبحث والمحاولة خارج نفسك عن شيء

يكون موجودًا بالفعل بداخلك. عندما تستغرق في تفكيرك الاعتيادي، فإنك تخلط ببراءة بينه وبين واقع مادي. ولكنه ليس واقعًا؛ إنه مجرد حلم.

الواقع الحلمي يبدو واقعيًا جدًا لدرجة أنك تخلط بينه وبين الواقع المادي. ولكن، طوال الوقت، يكون الحالم ملفعًا بدثاره في الفراش، يغط في نوم عميق، وفي أمان تام.

الجميع تراوده أحلام عزلة وعدم أمان من آن لآخر، ولكن، في أي لحظة، يمكنك الاستيقاظ على واقع من تكون في الحقيقة...

- أنت الحالم...
- أنت المفكر...
- أنت لست الحلم؛ أنت من ينشئ الحلم...
- أنت لست الأفكار؛ أنت من ينشئ الأفكار...

أنت لست تجربتك؛

أنت من ينشئ تجربتك؛

الذهن، مبدأ القوة،

"الطاقة الذكية" الكامنة وراء الحياة...

في أي لحظة، يمكنك الاستيقاظ على حقيقة من أنت،

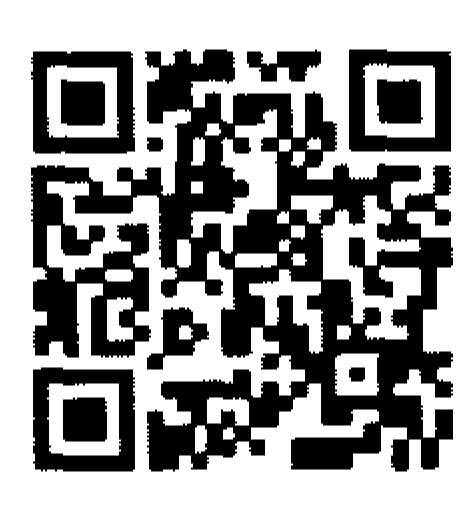
وعيش حياة أكثر اكتمالًا من وضوح الذهن، وبصيرته، وطمأنينته...

إذن، إذا كان حلم العزلة وهمًا، فما الواقع الأعمق الذي يكمن وراء الحياة؟ إذا كنت أنت الحالم، وكنت في أمان تام، فما حقيقة المجال الذي تتواجد فيه؟ وما الذي ينتظرك إذا استمررت في كونك مستيقظًا؟

استمر في الاستكشاف + تواصل مع آخرين
شارك اكتشافاتك + عمّق فهمك

نقطة تأمل: *"وضوح ذهنك وطمأنينته لهما قابلية طفو طبيعية. مثل كرة القدم التي يتم الإمساك بها تحت الماء، بمجرد أن تتركها، ترتفع إلى السطح". قابلية الطفو الوجدانية هذه هي أحد الآثار المترتبة على مبادئ التفكير الفطري. أليس مما يبعث على الراحة إدراك أن وضوح الذهن، وأمنه، وطمأنينته هي دومًا في المتناول؟ هل أنت مستعد للارتفاع نحو السطح، مهما كانت الظروف، بمجرد أن تدرك إدراكًا ثاقبًا أنك تشعر بتفكيرك في هذه اللحظة؟*

المرونة فطرية؛ إنها موجودة داخل كل شخص، ولكن معظم الناس لا يفهمون هذا. عندما تبدأ في رؤية هذا على أنه حقيقة خاصة بك، تتغير اللعبة برمتها. لا تأخذ كلامي على أنه مسلم به؛ ألقِ نظرة على ما يقوله الآخرون حيال هذا: امسح رمز الاستجابة السريعة بهاتفك الذكي أو اكتب الرابط في متصفحك. سوف تجد موارد إضافية للمساعدة على تعميق فهمك، بالإضافة إلى فرص لمشاركة ما تكتشفه...



www.ClarityBook.biz/chapter15

١٦

الترابط والعلاقات

"وسائل الإعلام الاجتماعية قد حوّلت عالمنا إلى مدينة واحدة صغيرة هائلة الحجم، تسودها، مثلما هو الحال الذي اعتادت عليه جميع المدن النابضة بالحياة، قوة العلاقات، وانتشار الاهتمام، وقوة التوصية الشخصية".

جاري فاينيرتشاك، رائد أعمال
وأخصائي إعلام اجتماعي

"اجعلني متوحدًا مع كل الأشياء..."

الجزء المضحك من المزحة القديمة عن الشخص الذي يؤمن بالفلسفات الشرقية وبائع الهوت دوج تلقي الضوء على أحد أوهام الحياة الأكثر إلحاحًا. يبدو بالتأكيد كما لو أننا منفصلون عن بعضنا البعض، وعن العالم الطبيعي. ولكن، بنفس مدى غرابة الأمر، هناك حالة يكون الانفصال فيها وهمًا. في الواقع، حقيقة أن كل شيء يتكون من طاقة تعني، بالمفهوم التجريبي جدًا، أننا مرتبطون جميعًا؛ مع بعضنا البعض ومع باقي الكون.

إننا لا نحتاج إلى أي شخص أو أي شيء لكي "يوحدنا" مع كل شيء. إننا بالفعل متوحدون مع كل شيء؛ لطالما كنا، وسنظل دومًا، كذلك. ومع هذا...

التفكير الخرافي يعطينا تجربة الانفصال.

عندما نستغرق في التفكير الاعتيادي نواجه وهم الانفصال عن أناس آخرين، وعن الحياة. كلما زاد التفكير الخرافي الذي نستغرق فيه، زاد إحساس الانفصال الذي نشعر به.

وما علاقة هذا بالترابط والعلاقات؟

المصدر الحقيقي للوحدة، والعزلة، ومعظم الصراع

هو الاعتقاد بأننا نشعر بشيء ما خلاف تفكيرنا؛

بأننا تحت رحمة عالم موجود "بالخارج"

له قوة تفوق مدى شعورنا.

الترابط، والألفة، والحب هو ما يكون متاحًا بالفعل

لنا عندما لا يوجد شيء آخر يعوق الطريق...

وما الذي يعوق الطريق؟ أنماط التفكير الخرافي الاعتيادية.

تمييز: الانفصال مقابل الترابط

أحد الأمثلة على وهم **الانفصال** الذي يصل إلى درجات التطرف هو الشخص الذي يعاني من جنون الارتياب السريري، حيث يرى أعداء "يحاولون أذيته" أينما نظر. الشعور بالوحدة، أو العزلة، أو العداوة هي خصائص تميز العديد من الأمراض الذهنية، ولكننا جميعًا يراودنا شعور على هذا النحو إلى حد ما عندما نستغرق في وهم تفكيرنا الاعتيادي، الخرافي.

ومن الأمثلة الشائعة على تجربة **الترابط**: عندما يكون شخصان في حالة حب عميق. الكثير من تفكيرهما الخرافي يتلاشى (وإن كان مؤقتًا)، ويواجهان شعورًا بالوحدة **والترابط**، مع الشخص الآخر وغالبًا مع الحياة بصفة عامة (*"يبدو وكأن جميع الألوان أزهى، والعالم مكان رائع!"*).

ثم، يرجعان من الخارج إلى الداخل مرة أخرى، ملقيين بالمسئولية عن مشاعر حبهما على الغاية من حبهما ("أنت تكملني")؛ ولكن مشاعر الحب، والوضوح، **والارتباط** هي حالتنا الطبيعية عندما لا يعوق التفكير الخرافي الطريق. الجانب الآخر من هذا هو ما يحدث عندما ينفصل شخصان عن بعضهما البعض؛ أحدهما يلوم شريكه على مشاعره الكريهة، وتمتلئ رأسه تمامًا، ويشعر بالانفصال والعزلة.

بالطبع، ليس عليك أن تقع في حب مع شخص ما لكي تشعر **بترابط** معه. **الترابط** هو حالة طبيعية بين الناس عندما لا يعوق تفكيرنا الاعتيادي الطريق.

والترابط يستحق العناء. فبالإضافة إلى حقيقة أنه حالة طبيعية ويعطي شعورًا جيدًا، فإنه يفتح قناة تواصل فعال. عندما يشعر شخص آخر بالترابط معك، فإنه على الأرجح سيرى من أين أتيت، ويسمع ما لديك لتقوله، ويتأثر بما تشاركه معه.

الإنصات بهدف التأثر

كنت موجودًا مؤخرًا في اجتماع طلب فيه أحد المشاركين مساعدة في مسألة قد كان يكافح معها. أعطى لمحة موجزة عن المشكلة (كان يواجه مشكلة في توجيه نشاطه نحو الطريق الصحيح) ثم بدأ المشاركون الآخرون في مقاطعة المناقشة لتقديم حلول. أنا

كنت أنصت فقط. عندما انتهت الجولة الأولى من تقديم الحلول، استفسرت عما إذا كان لا بأس من إجراء بعض الاستكشاف. وافق هو والمشاركون الآخرون، ومن ثم قمت بطرح أسئلة عليه، ثم أنصت بأعمق قدر ممكن إلى إجاباته. بدأ ينمو شعور بالترابط، وأصبح متأملًا. وإذ فجأة، تلألأ وجهه. وقال: "أنا أحتاج إلى قدر أكبر من الحماسة والمغامرة فيما أقوم به". على مدار الأسابيع والشهور التالية، بدأ يجري التغييرات الضرورية للتحول نحو هذا الاتجاه الجديد. عندما تنصت بإصغاء، وتسمح لعلاقة ترابط بالظهور، فقد تكون المحادثات الناتجة عميقة، وإبداعية، ومفيدة للغاية.

أولمبياد لندن

أثناء أولمبياد لندن، حدثت ظاهرة غريبة؛ تحسنت حالة الناس المزاجية، في جميع أنحاء البلاد. أجرت قناة Sky Radio News حوارًا معي لكي أوضح وجهة نظري. عند نقطة ما، سألني المحاور لماذا تلتف المجتمعات حول الأولمبياد، ولماذا يشعر الناس بترابط أكثر ببعضهم البعض. قلت إن مشاعر الترابط والانتماء هي مشاعر طبيعية بالنسبة للناس عندما لا يكونون مستغرقين في تفكير منعزل ومجهد؛ إنه عندما يشعر الناس بترابط أكبر، فإنهم يمتلكون شعورًا أعظم بالسعادة. أوضحت أنه ليس هناك شيء متأصل في طبيعة المجتمعات (أو الأحداث مثل الأولمبياد) يجعلنا نشعر بترابط أو انفصال؛ الأمر يرجع دومًا إلى تفكيرنا.

كان يبدو أن الأولمبياد كانت تجعل الناس يشعرون بقدر أكبر من التفاؤل والترابط، ولكن التفاؤل والترابط اللذين كانوا يشعرون بهما هما شعوران طبيعيان بالنسبة للناس عندما يولون اهتمامًا أقل بالتفكير الخرافي.

عندما يزيد فهمك للتفكير الفطري،

يتلاشى التفكير الخرافي

وتبدأ في الشعور بقدر أعظم من الترابط...

دراسة حالة: تطور سريع

كان إيان يعمل مدير برامج لنشاط تجاري شبكي مرهق. توظف الشركة ٤٠٠ شخص ولديها جدول تطوير زمني متعنت، حيث تصدر نسخًا جديدة من خدماتها الشبكية لمرات متعددة كل شهر. يدير إيان فريقين يضمان أشخاصًا موهوبين، شديدي الذكاء (العديد منهم تخرجوا في جامعتي أوكسفورد وكامبريدج مع مرتبة الشرف)، وكان مسئولاً عن إصدارات البرامج الجديدة. إنه مشروع سريع الحركة، ويوظف عمليات تطور خفيفة الحركة، "دقيقة الوقت".

قبل أن يبدأ إيان في التعلم عن "التفكير الفطري"، كانت بيئة الضغط المرتفع، السرعة العالية مجهدة وشديدة الازدحام، مما يجعل الحياة صعبة عليه وعلى أعضاء فريقه. كانت هناك وجهات نظر راسخة واختلافات عنيفة في الآراء. توقف التواصل بسهولة؛ تأثرت الجداول الزمنية للمشروع وكانت النتائج أقل من المثالية. حاول إيان استخدام أساليب متنوعة لجعل الناس يتحدون، ولكن كان يبدو أنه لا شيء يجدي نفعًا.

ثم، التحق إيان بأحد برامجي وبدأ في تعلم مبادئ التفكير الفطري. على مدار الـ ١٢ شهرًا الماضية، تطور شعور بالثقة بين أعضاء الفريق وأصحاب المصالح في الشركة. يفيد إيان: *"إن فهم التفكير الفطري يجلب معه صحة نفسية وطريقة ناضجة وجدانيًا للعمل في فريق"*. أصبح هناك المزيد من المشاركة، وتواصلات صادقة وصريحة. استمر إيان في إيضاح أنه، بينما ما زال فريقه يطبق تجربة التفكير التحليلي والنشاط الراسخ، فإن التفكير الفطري يوفر أساسًا ثابتًا لتلك الجهود. يقول إيان: "إنه ما زال عملاً صعبًا، وتظهر مشكلات، ولكنها تحل بسرعة الآن".

يكمن أحد الأمثلة الواضحة على ذلك في مديري المنتجات، الذين يعملون تحت ضغط كبير لتسليم مشروعات في موعدها. عندما يتوتر مديرو المنتجات، فإن الفريق برمته يدفع الثمن. منذ فترة طويلة، بدأ المطورون يصلون إلى العمل متأخرين، ويأخذون استراحات غداء طويلة، ويدخلون في "نقاشات أثناء العمل". انخفضت الروح المعنوية والإنتاجية، وبدأ التواصل في الانهيار، مما جعل التسليم في الموعد هدفًا مستحيلاً. يقول إيان: *"قبل أن أفهم التفكير الفطري، كنت أحاول استخدام* مجموعة متنوعة من *أساليب الإقناع للتوصل إلى حل معقول مع مديري المنتجات، ولكن، على النقيض، هذا جعلهم أكثر توترًا"*.

تغير كل هذا منذ أن فهم إيان التفكير الفطري. أتى إليه مدير منتجات، مؤخرًا، حيث كان يبدو عليه التوتر من موعد تسليم. يوضح إيان: "*غمرني إحساس من هدوء داخلي وإلحاح خارجي، وظهر ذلك في تواصلي. تجاوزنا بسرعة توتر الموقف الملموس إلى تبادل أفكار حول كيفية حل الأمور بأفضل طريقة ممكنة. توصلنا إلى بعض الأفكار الجديدة من هذا المكان الذي يتسم بالإلحاح الهادئ ومضينا قدمًا مباشرة لإشراك أناس أخرين قد نحتاج إليهم لحل مشكلة التسليم التي تواجهنا*".

كان فريق التسليم محميًا من التوتر الوجداني الذي يشعر به مدير المنتجات، وحلوا المشكلة في غضون يوم واحد. وقد أسهم هذا، بالإضافة إلى استجابات أخرى سريعة وهادئة، في إنهاء المشروع برمته قبل الموعد المحدد وبتكلفة أقل.

في الماضي، كان أي نزاع ينشأ بين عضو من أعضاء الفريق وأحد أصحاب المصالح في الشركة يظل محتدمًا لمدة سنة، ولا يحل إلا عندما تتم تنحية عضو الفريق بدنيًا خارج الفريق. على النقيض، حل إيان نزاعًا حدث مؤخرًا، كان من الممكن أن يأخذ نفس منحى سابقه، خلال بضع محادثات وفي أقل من ٤٨ ساعة، والأن يعمل الشخصان مع بعضهما البعض بشكل جيد. يوضح إيان: "*هناك شعور أفضل في الفريق، مع وجود نسبة أكبر من التعلم خلال جلسات الاستعراض الأسبوعية الخاصة بنا. ينصت الناس في الحقيقة إلى بعضهم البعض في هذه الأيام*". أعضاء الفريق أصبحوا أكثر مرحًا، ومع ذلك كلا الفريقين قد التزم بجميع مواعيد التسليم، مع تحقيق نتائج ذات جودة عالية. يقدر إيان بتحفظ التأثير الصافي لما تعلمه بما يزيد على ٣٠٠,٠٠٠ جنيه استرليني في مواعيد التسليم التي تحسنت فقط.

كان أثر تعلم "التفكير الفطري" جليًا أيضًا على إيان من الناحية الشخصية. يقول: "*لقد اعتدت على جلب عملي معي إلى المنزل، وكان هناك الكثير من الضغط والتوتر. كنت أقضي ليالي بلا نوم، وكانت زوجتي تشعر بالضجر لأنني كنت أفكر في العمل عندما كنا معًا*". برغم أن إيان ما زال يستغرق في تفكيره من أن لأخر، فإن ذلك أصبح أقل شيوعًا، ولا يستمر طويلًا أبدًا. أصبح نومه أفضل، ونادرًا ما يفكر في العمل خارج ساعات عمله هذه الأيام. لقد أصبح أكثر تأملًا، وصار مصدرًا موثوقًا لحلول إبداعية ووجهات نظر جديدة. وهو يصف نفسه بأنه "في كامل لياقته" في جزء كبير من يوم عمله، وتنتشر سمعته؛ وقد بدأ أرباب عمل أخرون بنشاط في طلب مساعدته مع نزاعات، ومشكلات، وقضايا.

عالمان في واحد

تخيل أنك تشاهد فيلمًا في السينما. عند نظرك إلى الشخصيات التي تظهر على الشاشة، تشعر بهم على أنهم أشخاص منفصلون؛ أشكال تتحرك قبالة خلفية الصورة. قدرتنا على الشعور بهم على أنهم مختلفون عن بعضهم البعض (وعن البيئة المحيطة) هي ما يتيح لنا تحويل أنماط الضوء التي تظهر على الشاشة إلى شخصيات فردية. وهذا بدوره يتيح لنا الشعور بدراما الفيلم عند تجليها.

ولكن الأشكال التي تبدو منفصلة على الشاشة هي في الحقيقة جزء من ضوء وظل متواصلين وغير منقطعين. الاختلافات بين الشخصيات، وبين الشكل والسطح، هي أوهام من صنع الذهن، تنشأ من داخلنا. ينطبق نفس الأمر على جميع المشاعر التي تختلجنا عند مشاهدتنا للفيلم.

الفيلم محايد؛ ١٠٠٪ من تجربتنا

للفيلم (وتجاوبنا معه) تنشأ من داخلنا.

الآن، دعنا نتقدم خطوة للأمام. تدفق الصور على الشاشة يحدث فقط بسبب أن الضوء يشع من جهاز عرض في مؤخرة السينما. أنماط الضوء التي تظهر على الشاشة ليس لها وجود، وهي مستقلة عن جهاز العرض وبكرة الفيلم التي يشغلها. الشكل وانعدام الشكل هما كيان واحد، موحد. أطفئ الضوء والفيلم سيختفي من على الشاشة.

الوهم الملموس للفيلم الذي يظهر على الشاشة ليس له وجود بالانفصال عن الواقع غير الملموس (نسبيًا) للضوء الذي يشع من جهاز العرض.

ينطبق نفس الأمر علينا. تجربتنا لعالم الشكل (بما في ذلك بعضنا البعض) هي وهم ملموس؛ ملموس، ولكن ليس واقعيًا. مبادئ التفكير الفطري تمثل واقعًا أكثر عمقًا؛ غير ملموس، ولكنه واقعي، يؤدي إلى ظهور الوهم الملموس للعالم المادي. وكما أن الصور التي تظهر على الشاشة ليس لها وجود، وهي مستقلة عن الضوء الصادر عن جهاز العرض، فإن عالم الشكل ليس له وجود مستقل عن الطاقة عديمة الشكل الكامنة وراء الحياة. الشكل وانعدام الشكل هما كيان واحد، موحد.

تمامًا مثلما أن الموجة ليس لها وجود، وهي منفصلة عن المحيط، فإن عالم الشكل المادي بكل أمجاده ليس له وجود منفصل عن الطاقة عديمة الشكل الكامنة وراء الحياة. علماء الفيزياء الرائدون مثل ديفيد بوم (أحد رواد ميكانيكا الكم) يسلّمون بأن فهم أحادية الحياة ضروري لاستمرار العلم والبشرية في التطور.

في المنام، ينشئ ذهنك عالمًا ويدركه...

أثناء نومك واستغراقك في الأحلام، ينشأ كل شيء في الحلم من داخلك. جميع الشخصيات، والبيئات، والمواقف تنشأ عبر التفكير الفطري، حيث تظهر من داخل وعيك.

نفس الأمر يحدث أثناء يقظتك. تذكر أن: ١٠٠٪ من تجربتك للعالم "في الخارج" هي في الحقيقة تحدث بداخلك، حيث تنشأ من أعماق وعيك. مبادئ التفكير الفطري تؤدي إلى ظهور تجربتنا للواقع. أفكارنا الشخصية، وإدراكاتنا، وصورنا الذاتية تشبه الأمواج؛ بإمكاننا ملاحظتها، والانشغال لدرجة الهوس بها، وحتى امتلاكها. ولكنها ليس لها وجود منفصل عن الكل. إنها لا "تنتمي" لنا أكثر من كونها قطيرة من الماء "تنتمي" إلى دوامة أو موجة محددة.

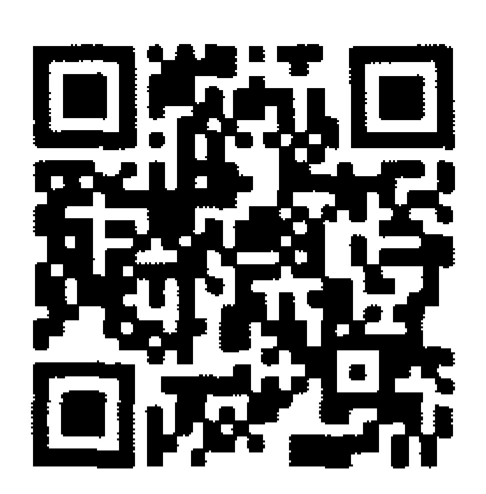
عندما يزداد وضوح فهمنا، يبدأ شيء مذهل في الحدوث. تبدأ الحياة تبدو أقل تعقيدًا، ونبدأ في رؤية بساطة خلف العديد من التحديات التي يواجهها الناس. في الحقيقة، وسط عالم يبدو مطوقًا بمجموعة مربكة من القضايا المعقدة والمشاكل التي تبدو مستحيلة، يوجد إدراك يمكن أن يقدم أملًا حقيقيًا وحلولًا عملية...

استمر في الاستكشاف + تواصل مع آخرين

شارك اكتشافاتك + عمّق فهمك

نقطة تأمل: *"الترابط، والألفة، والحب هو ما يكون متاحًا بالفعل لنا عندما لا يوجد شيء آخر يعوق الطريق". ما الذي قد يعنيه هذا لك ولعلاقاتك المتنوعة إذا كان صحيحًا؟ الترابط يشبه زيت تشحيم WD-40 للعلاقات؛ إنه يشحمها ويفصل بينها، مما يجعلها ثرية ومتدفقة. ما بعض العلاقات التي يمكنك بالفعل تخيل أنك تستمتع بها على نحو أكثر اكتمالًا الآن حيث أنك بدأت ترى هذا بصورة أكثر وضوحًا؟*

من أعظم الطرق للتفكر في هذا أن تبدأ في الارتباط بأناس آخرين، ويمكنك فعل هذا الآن على الفور. امسح فقط رمز الاستجابة السريعة بهاتفك الذكي، أو اكتب الرابط في متصفحك للوصول إلى الموارد الإضافية الخاصة بهذا الفصل والترابط. "اقرأ بحثًا عن بصيرة" عندما تلقي نظرة على ما ينشره آخرون، وابدأ في مشاركة بصائرك، واكتشافاتك، واندهاشاتك...



www.ClarityBook.biz/chapter16

الجزء الثالث

الطريق إلى الأمام

١٧

هناك فقط مشكلة واحدة

"عندما أعمل على حل مشكلة ما،
لا أفكر أبدًا في الجمال
لكن عندما أنتهي،
إذا لم يكن الحل جميلًا،
فإنني أعلم أنه خاطئ"

آر. بوكمنستر فولر،
مصمم ومخترع

"هناك أسباب متعددة وراء أحداث الشغب في لندن..."

لقد حاول العنوان الرئيسي لشبكة يورونيوز الإخبارية يوم ٩ أغسطس ٢٠١١ أن يفسر أسباب أحداث الشغب التي بدأت ذلك الأسبوع في لندن، ثم امتدت إلى مدن أخرى في المملكة المتحدة. كانت القنوات التليفزيونية والصحف تعج بأشخاص (بداية من المراهقين المحليين وصولًا إلى الشرطة ووزراء الحكومة) يدلون بآرائهم حول ما تسبب في أحداث الشغب تلك. "الأسباب" التي حددوها تضمنت:

- إطلاق الرصاص المأساوي على مارك دوجان على يد قناصة الشرطة
- التخفيضات في الميزانية وإلغاء البرامج الاجتماعية
- التباين الاقتصادي والاجتماعي
- العصابات وثقافة العصابة
- التربية السيئة
- تكنولوجيا التواصل الاجتماعي والهواتف المحمولة
- الانهيار الأخلاقي
- الاستجابة الضعيفة للشرطة
- الروح الاستهلاكية
- الطبقة الدنيا الإجرامية
- البطالة
- إلخ.

للرد على هذه السلسلة الطويلة من الأسباب، جاءت مجموعة متنوعة من الحلول المقترحة. لقد تعهد رئيس الوزراء البريطاني، ديفيد كاميرون، بـ"حرب شاملة على العصابات وثقافة العصابات". لقد ردت الشرطة من خلال إلقاء القبض على ٢٠٠ من زعماء العصابات؛ لكن الاستراتيجية أتت بنتائج عكسية، متسببة في خلق فراغ خطير في السلطة. لقد تدخل أفراد العصابات الأصغر سنًا، والأكثر تقلبًا لشغل مكانهم، مما أدى إلى ارتفاع في العنف والتدمير والفوضى.

لكن ماذا لو أن تلك المجموعة المذهلة من "الأسباب" الاجتماعية، والأسرية، والفردية لم تكن في الحقيقة أسبابًا، لكن نتائج؛ خصائص ناشئة عن سبب واحد خفي؟

محلول الجير

في بدايات القرن التاسع عشر، كان عدد لا يحصى من النساء يتوفين نتيجة لحمى النفاس، وهي عدوى بكتيرية تُلتقط أثناء الولادة. في ذلك الوقت، كان المرض يُعزى إلى مجموعة محيرة من الأسباب (بدءًا من الروائح السيئة و"الأجواء"، إلى التكدس، ووضعية الجسد أثناء الولادة والعوامل النفسية)، وكانت هناك مجموعة واسعة ومتنوعة من التدابير التي يتم اتخاذها لمحاولة الحد من انتشار المرض.

وفي أربعينيات القرن التاسع عشر، لاحظ طبيب مجري يدعى إيج ناتس سيملويس أن النساء اللاتي يلدن في المنزل وعند القابلات أو حتى في الشارع نسبة إصابتهن بحمى النفاس تنخفض كثيرًا عن اللاتي يلدن في جناح الأطباء في المستشفى الخاص به. ثم تبصّر بشكل مفاجئ: المرض ينتشر بسبب شيء لا يمكن رؤيته؛ شيء في أيادي الأطباء وأدواتهم.

في شهر مايو من عام ١٨٤٧، أصدر سيملويس أمرًا لجميع الأطباء في المستشفى الخاص به بأن يقوموا بغسل أيديهم في محلول جير مكلوّر قبل الاحتكاك مع المرضى. هبطت نسبة الإصابة بحمى النفاس من ١٨٪ إلى أقل من ٣٪.

لقد حددت نظريات ذلك الوقت عشرات "الأسباب"، لكن في الواقع كان هناك سبب واحد فقط: الجراثيم والبكتريا على أيادي وأدوات الأطباء غير المغسولة.

في الوقت الحاضر، يعلم كل طبيب أهمية "غسل الأيدي" وارتداء الزي الجراحي المناسب وتعقيم أدواته. أحد موروثات اكتشاف سيملويس هو أن الكثير من الأشخاص اليوم ينجون من الجراحات العادية معظم الوقت.

لم يكن سيمل ويس محظوظًا. على الرغم من الإجراءات الناجحة التي وضعها، فإن اكتشافاته تعارضت مع النظريات الطبية في ذلك الوقت. لقد رأى المجتمع الطبي أن اكتشاف سيملويس كان مبسطًا للغاية، وتنقصه المصداقية ويؤذي مشاعرهم (لم يرضَ الأطباء بالتلميح بأن أيديهم كانت متسخة). لقد تم الاستهزاء به في البداية، ثم تمت معارضته بعنف، مما أدى إلى خسارته لوظيفته ووضعه في مصحة عقلية حيث توفى عام ١٨٦٥ نتيجة لإصابته بتسمم الدم. لم تنتشر تجربة سيملويس بغسل الأيدي إلا بعد وفاته.

اليوم، يطلق مصطلح "منعكس سيم ويس" على الرفض المتعجل للمعلومات الجديدة لأنها تتعارض مع عقيدة أو مجموعة معتقدات أو نماذج موجودة.

أولًا الاستهزاء... ثم المعارضة العنيفة... ويتبعها قبول واسع.

لكن هل من المعقول حقًا أن سببًا واحدًا هو المسئول عن أحداث الشغب في لندن، مثلما كان سبب واحد هو المسئول عن حمى النفاس؟ إذا كان كذلك، فماذا يمكن أن يفسر تلك المجموعة المتنوعة والمعقدة من النتائج؟

الخرافة.. سوء الفهم.. الاعتقاد المضلل بأننا نشعر بأي شيء عدا الفكر. فكر في الأمر: عندما يؤمن الشخص بأنه يعيش في عالم من الخارج إلى الداخل، فإنه يحتار بشأن من أين تأتي مشاعره.

- إذا كان الشخص يعتقد أن أمنه سعادته ورخاءه تأتي من الثروة والأموال المكنّزة، إذًا من المحتمل أن يصبح *طماعًا*.
- إذا كان الشخص يعتقد أن مشاعره الهائجة يسببها الأشخاص الآخرون، فمن المحتمل أن يختبر السخط والعدائية بالإضافة إلى *مشاكل أخرى في العلاقات*.
- إذا كان التفكير الاعتيادي للشخص يقف بينه وبين مشاعره الأكثر عمقًا بالسلام والرخاء، فمن المحتمل أن يصبح *تعيسًا*.
- إذا لم يفهم الشخص أن ١٠٠٪ من مشاعره تأتي نتيجة لتفكيره في نفس اللحظة، فإن *التوتر* يكون احتمالًا قويًا.
- إذا كان الشخص يعتقد أن أمنه يأتي من المال، وبدأت موارده المالية في *الاضطراب*، يكون *القلق* والحاجة استجابات مفهومة.
- إذا كان الشخص لا يدرك أنه يمتلك مصدرًا للحكمة بداخله، وكان يتخذ القرارات المهمة وهو يخيم عليه التفكير الخرافي، فسوف يتخذ بعض *القرارات السيئة*.

- إذا كان الشخص لا يدرك أنه مرن بعمق، ثم رأى مشكلة تلوح في الأفق، فمن المحتمل أن يقلق.

لا يحتاج الأمر لطفرة هائلة من الإبداع من أجل تتبع معظم موضوعات الأخبار الحالية لنصل إلى عدد ضئيل من المتهمين: الحاجة، الطمع، القلق، التوتر، الغضب، السخط، غياب الحكمة. هؤلاء المتهمون جميعهم أعراض لمشكلة واحدة: التفكير الخرافي النابع من سوء الفهم من الخارج إلى الداخل.

لقد حددت نظريات اليوم عشرات "الأسباب"، لكن كان هناك في الواقع سبب واحد فقط...

يرغب كل شخص في أن يحظى بتجربة أكثر اتصالًا وحيوية وإرضاءً في الحياة، سواء كان يدرك ذلك أم لا. عندما نعتقد أن تجربتنا الملموسة قد تسببت بها ظروف خارجية، سوف نفعل كل شيء تقريبًا لكي نحقق وجود تلك الظروف (مثلًا، رب الأسرة الذي ينسف حياته المهنية، ويخرب زواجه ويستنزف حسابه المصرفي من أجل الهرب مع سكرتيرته، لأنه يعتقد أنها مصدر سعادته ورخائه). عندما نعتقد أن تجربتنا الملموسة تهددها ظروف خارجية، سوف نفعل أي شيء لتجنبها (مثلًا، عدد الأشخاص الذين يفضلون الموت على الوقوف أمام مجموعة والتحدث أمام جمهور).

عندما يبدأ الأشخاص في إعادة المواءمة من جديد مع طبيعة الحياة من الداخل إلى الخارج، فإنهم يبدءون بشكل تلقائي في عيش تجربة ملموسة أكثر حيوية وعمقًا. هذا يصبح "قاعدتك الرئيسية"؛ عندما يأخذك التفكير الاعتيادي بعيدًا عن تلك التجربة الأكثر عمقًا للحياة، لن يطول الأمر كثيرًا قبل أن توقظك الحكمة على حقيقة أنك تشعر بتفكيرك، ويستمر النظام في تصحيح نفسه بنفسه.

عندما يرتكز وضوح الذهن على وضوح الفهم، فإنه يصبح المصدر الطبيعي للسلوكيات المرتبطة بـ"الشخصية السامية". عندما تبدأ في أن ترى بتبصّر طبيعة الواقع من الداخل إلى الخارج، وتعيد التواصل مع تجربة الحياة الملموسة، الأكثر عمقًا وحيوية، فإنك تبدأ تلقائيًا في الاستجابة للمواقف بوضوح وحكمة وإخلاص.

تحقق من الواقعية

ربما تقول: *"ماذا بشأن الأمور مثل الكوارث الطبيعية، والحوادث التي لا يمكن تجنبها، والأمراض والخرف؟ هناك العديد من الأمور التي لا ترجع إلى التفكير الخرافي!"*.

هذا صحيح. الحياة مليئة بالتقلبات، ولا أحد يتغلب عليها بدون حصته من التحديات. إن رؤية طبيعة الواقع من الداخل إلى الخارج والعيش من خلال تجربة حياة ملموسة أكثر وضوحًا وعمقًا لن يمنع ذلك. لكن هذا يمنحنا: أ) المرونة لمعرفة أننا نستطيع التعامل مع أي شيء يعترض طريقنا. ب) الحكمة والوضوح والإبداعية لصنع فرق في حياتنا وفي حياة الآخرين الذين يمضون قدمًا.

يتضح أن الحياة لا تتعلق كثيرًا بما يحدث لك،
لكنها تتعلق أكثر بكيفية فهمك له...

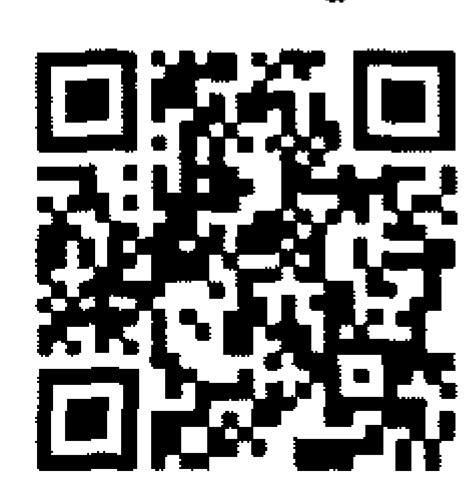
في المائة عام الماضية وحدها، أسفر الاستبصار والإبداعية عن العديد من الاكتشافات التي صنعت فارقًا هائلًا في حياة الملايين. إن اكتشاف ألكسندر فليمنج للبنسلين عام ١٩٢٨ تسبب في إنقاذ حياة عدد لا يحصى من البشر.

لكن ماذا لو كان هناك نوع من "البنسلين للعقل" والذي يمتلك تأثيرًا هائلًا على صفائك وشخصيتك وسلوكك، مثل التأثير الذي تملكه المضادات الحيوية على العدوى البكتيرية؟

استمر في الاستكشاف + تواصل مع الآخرين
شارك اكتشافاتك + عمِّق فهمك

نقطة تأمل: *ماذا يحدث عندما تأخذ بعين الاعتبار احتمال أن تكون الغالبية العظمى من المشكلات التي يواجهها المجتمع والمشروعات التجارية والأفراد هي نتيجة لسبب واحد! سوء فهم لطبيعة الفكر؟*

إنها فكرة كبيرة، أليس كذلك؟ هل يمكن أن تكون بهذه البساطة حقًّا؟ نعم. خذ بعض اللحظات للتفكير في آثار ذلك. ثم خذ خطوة للأمام، وفكر كيف سيبدو العالم عندما نبدأ في إدراك حقيقة سوء الفهم بشكل عام. عندما تصبح مستعدًا، خذ دقيقة لمشاركة أفكارك واستكشف الموارد الإضافية عن طريق مسح رمز الاستجابة السريعة بالأسفل، أو عن طريق إدخال الرابط في المتصفح. حاول ألا تكون شديد التفاؤل عندما تتأمل كيف سيصبح العالم مذهلًا إذا لم نعد عاجزين بسبب التفكير الخرافي...



www.ClarityBook.biz/chapter17

١٨

بنسلين للعقل

"لا يمكن حل أي مشكلة
من نفس مستوى *الوعي الذي* أوجدها"

ألبرت أينشتاين، فيزيائي،
حاصل على جائزة نوبل في الفيزياء، ١٩٢١

"لا يوجد شيء في هذا العالم لا يمكنك تحويله إلى هيروين ..."

أثناء مشهد مؤثر بشكل غير متوقع في الفيلم الكوميدي Get Him to the Greek (إنتاج يونيفرسال، ٢٠١٠)، يحاول نجم الروك المدمن ألدوس سنو (الذي يلعب دوره راسل براند) أن يقنع حبيبته السابقة بالعودة إليه. توضح له حبيبته السابقة أنها لا تتعاطى المخدرات، وأن الأشهر القليلة الماضية كانت الأسعد في حياتها. يعترض هو بحجة أنه كان لا يتعاطى المخدرات لمدة سبع سنوات عندما كانا معًا. لكنها ترد "وكنت تمارس اليوجا لمدة خمس ساعات في اليوم. إنه إدمان عقلي! لا يوجد شيء في هذا العالم لا يمكنك تحويله إلى هيروين".

"استبدال الأعراض" متبع على نطاق واسع في عالم علاج الإدمان التقليدي. يقلع المدخن عن السجائر لكنه يبدأ في تناول الشيكولاتة. مدمن الكوكايين المقوَّم سلوكيًا يصبح مدمنًا للعمل. مدمن الكحول يتوقف عن الشرب ويبدأ في حضور الاجتماعات بشكل قهري. لقد تغير السلوك السطحي، في الأغلب إلى شيء أقل ضررًا، لكن أنماط التفكير الاعتيادي (والوعي الذي يقف خلفها) تبقى كما هي. من نفس المنطلق، يمكننا جميعًا أن نفكر في أمثلة لأشخاص أتاهم استبصار مفاجئ وتغيير في التوجه أثر على حياتهم بصورة كبيرة ...

- مدمن الكحول الذي يختبر "لحظة وضوح"، يتوقف عن الشرب إلى الأبد، ويصبح فردًا ذا قيمة في مجتمعه.
- المدخن الذي يقرر فجأة أنه "قد طفح الكيل"، ويقلع بسهولة عن عادة كانت تستعبده في السابق.
- رجل الأعمال المدمن على العمل والذي أصيب بأزمة قلبية، يعيد تقييم أولوياته، يخفض ساعات العمل ويبدأ في العمل أربع ساعات يوميًا بحيث يتمكن من قضاء المزيد من الوقت مع أسرته.

التاريخ يعرض لنا أيضًا أمثلة على "لحظات الحقيقة" هذه، بداية من اليقظة الروحية لبيل ويلسون مؤسس منظمة AA لدعم مدمني الكحول، إلى تجارب الاستنارة التي دفعت لاعب الفنون القتالية موريهيه أويشيبا إلى ابتكار الأيكيدو.

إن تغييرات التوجه هذه في الأغلب يتم اعتبارها انحرافات نفسية، تتم تسميتها أحيانًا "هدأة عفوية" ولا تولّى مزيدًا من الاهتمام. لكنها رغم ذلك أمثلة ذات خاصية طبيعية نمتلكها كلنا:

القدرة على حدوث زيادة في وضوح فهمنا؛ ارتفاع في مستوى وعينا.

وعلى الرغم من أن الأمثلة بالأعلى تعتبر اضطرابات مفاجئة، فإننا جميعًا نختبر زيادات في الوعي من وقت إلى آخر. يحدث ذلك أحيانًا "على غفلة"، بينما في أوقات أخرى يكون من داخل سياق أكثر تنظيمًا (الغرض المعلن للخطوات الاثنى عشر الشهيرة لمنظمة AA على سبيل المثال، هو أن يحظى مدمن الكحول بـ"يقظة روحية" وزيادة في الوعي تحوّل تجربته في الحياة، ومن بينها سلوكه).

المصعد اللانهائي

تخيل مصعدًا قويًا، شفافًا يصعد في جانب ناطحة سحاب طويلة بشكل لانهائي تقع في وسط مدينة رئيسية مزدحمة. عندما تخطو في البداية داخل المصعد، كل ما تستطيع أن تراه هو السيارات في مستوى الشارع والمباني التي تحيط بك، عندما يبدأ المصعد في التحرك، تبدأ في الارتفاع عن المباني الصغيرة، ويصبح مرمى بصرك أقل تشوشًا. تبدأ السيارات تصغر أكثر فأكثر، ويمكنك أن ترى أسطح مباني المكاتب المجاورة. سريعًا، يختفي كل شيء من تحتك عدا المباني الأكثر ارتفاعًا، ويصبح بإمكانك أن ترى لمسافة بعيدة.

يعجبك الانتقال اللطيف حيث يصبح عدد السكان أقل كثافة؛ من المباني الشاهقة، إلى المباني المنخفضة، إلى الضواحي والريف. بينما تواصل رحلتك إلى الأعلى، تنكمش تفاصيل شوارع المدينة لتصبح غير مرئية، وتنتبه عينك إلى امتداد الأفق. في النهاية تبدأ في أن تصبح أكثر إدراكًا لانحناء الأرض.

إن وعيك يشبه هذا المصعد اللا نهائي. إن ارتفاع الوعي يعني زيادة في وضوح الفهم الذي يجلب السلام والرؤية والوضوح الأكبر لعقلك.

إن مبدأ الوعي يبعث تفكيرك إلى الحياة. عندما تختبر زيادة في وعيك، تبدأ عادات التفكير التي كنت تختبرها سابقًا كحقيقة في فقد قوتها. بينما يستمر وعيك في الارتفاع، تصبح قادرًا أكثر على رؤية أن الحقائق التجريبية التي ولَّدها الفكر ما هي إلا أوهام.

ارتفاع الوعي يعني زيادة دائمة في وضوح فهمك...

بنسلين للعقل

إن ارتفاع الوعي أشبه بنوع من "البنسلين للعقل"، يمكن للبنسلين أن يساعد أجسادنا على الشفاء من العدوى عن طريق تثبيط نمو وانتشار البكتريا المسببة للمرض. بصورة مماثلة، الارتفاع في الوعي يمكنه أن يغير كيفية تواصلنا مع (ويمكنه حتى أن يطرد) كميات ضخمة من التفكير الاعتيادي. تمامًا مثلما يعمل البنسلين أينما تكون هناك حاجة إليه في الجسد، الارتفاع في الوعي يذهب أينما تكون هناك حاجة إليه في النفس. الشخص الذي يرتفع وعيه كثيرًا ما يختبر زيادة شاملة في رخائه، حيث إن الأمور التي كان يعتبرها مشكلات تنخفض حدتها فجأة، أو حتى تختفي...

دراسة حالة: الخوف من الصراع والتحدث أمام جمهور

كانت تيفاني تخشى التعبير عن آرائها خلال الاجتماعات في العمل، خاصة لو كانت هناك أمور سلبية، أو إذا اختلفت مع النقاط التي يطرحها الآخرون. لقد حضرت واحدًا من برامجي، وتحدثنا حول "التفكير الفطري" أثناء الغداء. في الأسبوع التالي، وجدت نفسها قادرة على التحدث بحرية خلال الاجتماع مع زملائها، على الرغم من علمها بأن هناك أشخاصًا آخرين يختلفون معها. لقد قامت أيضًا بتقديم عرض أمام المجموعة (وهو أمر كانت تتجنب القيام به لشهور بسبب خوفها من التحدث أمام الجمهور). أخبرتني تيفاني بعدها أنها وجدت العرض في غاية البساطة لدرجة أنها لم تفهم لماذا كانت تعتقد أنه مشكلة. الشيء المذهل في هذا الأمر هو أننا لم نتحدث أبدًا عن "مشكلة قلقها من

الاجتماعات". إنها لم تذكرها لي على الإطلاق، ولم تكن تفكر فيها أو تركز عليها أثناء تحدثنا عن التفكير الفطري. لقد حظيت باستبصار وارتفاع في مستوى فهمها، ومن ثم قام وضوحها الفطري ومرونتها ورخاؤها بتولي باقي الأمر. لقد عملت هذه العناصر في المكان الذي كانت هناك حاجة إليها.

مثلما سترى، أحد الأشياء التي تربط القصص الموجودة في هذا الفصل هو أن النتائج والفوائد التي اختبرها كلٌ من هؤلاء الأشخاص ظهرت في الواقع عندما كانوا ينظرون في اتجاه مختلف. إنهم لم يكونوا "يعملون على" الأمور التي تغيرت عندما ارتفع وعيهم؛ بدلًا من ذلك، كانوا موجهين نحو تعميق فهمهم للطريقة التي تعمل بها الحياة...

تمييز: هوس الإنجاز مقابل التوجه نحو الفهم

إذا كان الشخص يعتقد أنه يعيش في العالم من الخارج إلى الداخل، فمن المنطقي أن يكون **مهووسًا بالإنجاز.** رغم كل شيء إذا كان يعتقد أن سعادته وأمنه ورخاءه تأتي من (أو تتهدد بـ) ظروفه الخارجية، إذن يكون من المنطقي بالنسبة له أن يركز بلا كلل على تحقيق الأهداف والتخلص من المشكلات؛ محولًا نفسه إلى "آلة إنجاز" أفضل عن طريق تنمية مواطن قوته والتخلص من نقاط الضعف. عندما يكون الشخص مهووسًا بالإنجاز، فإنه يقضي الكثير من الوقت في "المعلوم" (يمكنك أن تعرف بأن الشخص مصاب **بهوس الإنجاز**، إذا كان في الغالب يشعر بالتوتر والضغط، ويواجه صعوبات في العلاقات تفوق المعدل العادي).

حالما يتولد لدى الشخص ولو مجرد تلميح بأننا نعيش في عالم من الداخل إلى الخارج، فمن المنطقي أن يتبنى **توجهًا نحو الفهم.** عندما يكون الشخص موجهًا نحو الفهم، يكون حائرًا وفضوليًا لمعرفة الحياة. إنه يمضي مزيدًا من الوقت في حالة تعجب، في "المجهول" (مصدر الإبداعية والابتكار). عندما يكون لديك **توجه نحو الفهم**، تبحث عن رؤية أكثر فلسفة للحياة؛ زيادة في وضوح فهمك. ربما يكون لديك أهداف وأحلام وتطلعات لكنك تسعى إليها من مكان آخر. أنت تسمح للحكمة والحدس أن يرشداك بينما

تجد فرصًا لتنمية مواطن قوتك. أنت ترى المشهد الأكبر، وتكون أكثر صبرًا وتقبلًا لنفسك بينما تتخلص من نقاط ضعفك.

بالطبع، الأشخاص أصحاب **هوس الإنجاز** يحدث لديهم في بعض الأوقات ارتفاع في مستوى الفهم، تمامًا مثلما يختبر الأشخاص ذوو **التوجه نحو الفهم** في كثير من الأوقات تحسنات ملحوظة في النتائج التي يحصلون عليها في الحياة. إنها لا تتعارض مع بعضها البعض. لكن لأن **التوجه نحو الفهم** يهدف إلى مواءمة وثيقة مع الطريقة التي تعمل بها الحياة فعليًا، فإنه يقدم فوائد ليست متاحة في العادة للشخص **المهووس بالإنجاز**.

إليك طريقة للتفكير في الأمر. تخيل طبيبين يعيشان في لندن في خمسينيات القرن التاسع عشر. الطبيب أ يعتقد أن العلة والمرض تتسبب بهما الروائح الكريهة. إنه يمضي كل وقته في العمل على مخطط لتزويد جميع أجنحة المستشفيات في المدينة بزهور ذات عطور قوية. إنه يركز تمامًا على هذا **الإنجاز**؛ لأنه يريد الأفضل لمرضاه. الطبيب ب يبحث في اتجاه مختلف، لقد سمع مقترحات بأن العلة والمرض لا تتسبب بهما الروائح الكريهة، وإنما مخلوقات صغيرة غير مرئية تدعى الجراثيم والبكتريا. إنه يمضي وقته في استكشاف هذا **الفهم** الجديد، لأنه يريد الأفضل لمرضاه.

على نحو متناقض، عندما تبدأ في الانتقال إلى التوجه نحو الفهم، فإن هذا كثيرًا ما "يرفع مستوى" ما يمكنك تحقيقه. هذا شيء رأيته في حياتي الشخصية (مثلًا، في كتابة هذا الكتاب)، وفي حياة عملائي: إن الكثير من إنجازاتك الأعظم تأتي بعد أن تتخلى عن هوس الإنجاز، وتبدأ في زيادة وضوح فهمك.

هذا واحد من أكبر الاختلافات بين نماذج التطبيق التقليدية ونموذج الآثار الموضح في "التفكير الفطري" كما ناقشنا في الفصل ٨. مع نموذج التطبيق، يختار الشخص أو المنظمة الأهداف التي يريدون تحقيقها والمشكلات التي يريدون حلها، ثم يعملون على تحقيق تلك التغييرات (أحيانًا بمساعدة عامل تغيير مثل مستشار أو وسيط أو مدرب).

هذه التغييرات تعد "إنجازات"، ونجاح التطبيق يتم قياسه من خلال المستوى الذي أنجزوه. ربما تفكر "حتى الآن، كل شيء على ما يرام"، لكن فكر مجددًا... إذا اعتقد

شخص غير سعيد *"سأكون سعيدًا عندما أدخل في علاقة"* (على سبيل المثال)، قد يبدو "إنجاز" العلاقة، للوهلة الأولى، نجاحًا كبيرًا. لكن عملية تحقيقها قد تعزز في الواقع سوء الفهم من الخارج إلى الداخل. الآن الشخص يعتقد أنه متكل على العلاقة (وشريكه) لتحقيق أمنه ورخائه. هذا الاتكال يمكنه أيضًا أن يعزز القلق الخلفي من أن الشريك قد يغادر، آخذًا معه أمنه ورخاءه.

نموذج "التفكير الفطري" ينظر في اتجاه مختلف. سيظل الشخص (أو المنظمة) يمتلك أهدافًا يريد تحقيقها ومشكلات يريد حلها، لكن انتباهه يتحول في اتجاه فهم أكثر دقة للحياة. في كثير من الأحيان، الأشياء التي يراها الناس على أنها مشكلات وعقد، رغبات واحتياجات تكون مجرد انعكاس لتفكيرهم الخرافي في المقام الأول. إن الارتفاع في وضوح فهمك يمكنه أن يحوّل بشكل جذري الطريقة التي ترتبط بها مع ما كنت تراه مهمًا. ربما تبدأ في ملاحظة أنك تصبح أكثر تقبلًا نقاط ضعفك وعيوبك، مع إيجاد طرق سليمة للتخفيف منها.

دراسة حالة: التخلص من الضغوط

جاء كيفن من خلفية تتعلق بشركة مرتفعة الضغوط، حيث شعر بأنه يجب عليه أن يجاهد من أجل نفس الأشياء التي يريدها زملاؤه (السيارات البراقة، البذل الباهظة، الساعات الفاخرة، إلخ). عندما بدأ في استكشاف "التفكير الفطري"، شهد كيفن ارتفاعات قوية في الفهم، وتغير مشهده بالكامل. لقد اكتشف أنه لا بأس أن يكون على طبيعته؛ لقد كان في السابق منزعجًا من فكرة العيش بالخارج، لكنه أمضى الأشهر القليلة الماضية في أوروبا الوسطى. إنه لا يهدر طاقته؛ بدلًا من ذلك، يستغل الوقت لعيش حياته بأسلوب يبدو واقعيًا وحقيقيًا بالنسبة له. إنه يقول إنه يختبر إحساسًا حقيقيًا بالهدف، لكن بدون أي إحساس بالضغوط. كيفن الآن يشعر باستمتاع كبير من الأشياء الأكثر بساطة في الحياة؛ إن عمله كمسوّق على الإنترنت يترك له مساحة من الوقت ليكتشف محيطه الجديد ويقابل أشخاصًا جديدين. إن وضوح فهم كيفن لا يمنحه فقط المزيد من السعادة والرخاء في حياته؛ بل يساعده أيضًا على اتباع حكمته، وإنجاز الأمور بطرق تناسبه. هذا الوضوح يذهب إلى حيث تكون هناك حاجة إليه.

بصورة متناقضة، الأشياء التي كان الناس يرونها كـ"مشكلات" تنخفض حدتها أو تختفي. الأمور الكبيرة تعود مرة أخرى إلى طبيعتها، ويجد الأشخاص أنهم يمتلكون الموارد اللازمة لمعالجة الأشياء التي يحتاجون للتعامل معها، مسترشدين بحكمتهم الفطرية.

إن هوس الإنجاز يدور حول تحقيق أفضل نتائج وحل المشكلات بمستواك الحالي من الوعي. التوجه نحو الفهم يدور حول اختبار ارتفاع في مستوى الوعي لديك. في حين أن الارتفاع يحقق في أغلب الأحيان إنجازات مهمة وفوائد أخرى، لكنها آثار جانبية؛ نتائج ثانوية إيجابية للفهم الأعمق.

دراسة حالة: البحث عن الصيغة

تم إحضار بيك إلى إحدى فعالياتي عن طريق صديقتها. لقد أخبرتني لاحقًا أنها أثناء الفعالية، راودها شعور لطيف ورأت أن الموضوع مثير للاهتمام، لكنها لم تكن مدركة لأي رؤى كبيرة، وبرغم ذلك، في الأسابيع التالية أصبح الأمر مختلفًا، فـ"بيك" كانت حتى ذلك الحين تتعامل مع عملها بطريقة منهجية، لكن هذا لم يعد مناسبًا لها؛ لقد توقفت عن البحث خارج نفسها عن "الطريقة المناسبة" لإنجاز الأمور، وأصبحت أكثر تواصلًا مع حكمتها الفطرية. لقد أخبرتني أن الأمر كان أشبه بتعرفها على "بيك" كانت مختبئة لوقت طويل؛ بيك تعرف أنها ستكون بخير مهما حدث.

تقول: "*لقد انتقلت حياتي من كونها متزمتة وتقليدية إلى مكان حيث أصبحت مستعدة للعب مع المجهول، والأخذ بعين الاعتبار بعض الإمكانيات الجديدة المذهلة*". وبرغم أنها لا تزال تتعرض للخداع من تفكيرها بين الحين والآخر، فإنها تدرك بشكل أسرع أنه مجرد تفكير. توضح بيك: "عندما يحدث *ذلك... أجلس وأهدأ وأنتظر الوضوح، إنه يأتي... إنه دائمًا ما يأتي*". والفرق لا يظهر فقط في حياتها الخاصة؛ بل يؤثر أيضًا على الطريقة التي تتعامل بها مع الآخرين: أطفالها، عملائها، شريكها. إن مشكلتها "المنهجية" لم تكن شيئًا تبحث له عن حل، لكنها كانت تسبب لها توترًا وضغطًا غير ضروري، وبالتالي منحتها حكمتها ما كانت تحتاج إليه.

مرة أخرى: أحد مخاطر هوس الإنجاز هي أن عملية الإنجاز يمكنها أن تعزز سوء الفهم من الخارج إلى الداخل لتلك العقلية المصابة بهذا الهوس؛ وسوء الإدراك بأن الواقع التجريبي الذي ولّده الفكر هو واقع حقيقي ومادي، وأن وضوحنا ورخاءنا يعتمد عليه بطريقة ما.

تحقق من الواقعية

هل أقول إنه يوجد خطب ما في الرغبة بتحقيق أشياء؟ لا، أنا لا أقول ذلك! لكن هناك فارق كبير بين الإنجاز الذي يدفعه الإحساس بالنقص والحرمان (الـ"سأكون سعيدًا عندما" المرتبطة بالتفكير الخرّافي) والإنجاز الذي يأتي كتعبير طبيعي عن اتباعك لحكمتك، وثقتك في علمك بأنك تكفي بالفعل.

مورفين تحسين الذات

خارج نافذتي، هناك شجرة قوية، مزدهرة، يبلغ ارتفاعها حوالي أربعين قدمًا. منذ عدة أعوام، زرعت بذرة في التربة، وبدأت في النمو. الجذور تمتد بالأسفل إلى التربة المغذية، خالقة أساسًا قويًا؛ الأوراق تمتص أشعة الشمس وثاني أكسيد الكربون، وتحولها إلى مغذيات مانحة للحياة؛ الفروع والأوراق تشرب مياه المطر، وتستمر الشجرة في النمو.

الشجرة لا "تبذل مجهودًا" في عملية النمو... إنها تنمو فحسب... النمو هو طبيعتها.

هناك طريقة حيث تتدخل محاولاتنا لـ "السيطرة" على تطورنا الشخصي مع نزعتنا الطبيعية للنمو. إن البحث المعتاد للباحث هو نفس الشيء الذي يقف في طريق عثوره على ما يتعطش إليه؛ مثل المخدر الأفيوني، أنماط الصراع والكفاح المفقدة للصواب تخدّر ألمه العاطفي، بينما تعميه عن البهجة الطبيعية للعيش.

"لا يوجد شيء في هذا العالم لا يمكنك تحويله إلى هيروين..."

لكن، مثل الشجرة الموجودة في حديقتي، طبيعتك هي أن تنمو. إن وضوح الفهم يحرر حب الذات والامتنان والقبول التي تعتبر ضوء الشمس ومياه المطر والمغذيات لتطورك الشخصي؛ حيث إنه لا يتسنى لك أن تضع الجدول الزمني، إلا أن الزيادة في الوعي ووضوح الفهم لا غنى عنهما بالنسبة لك عندما تخرج عن طريقك المعتاد، دع حكمتك ترشدك وابدأ في الاستمتاع بحياتك كما هي اليوم.

برغم أن التوجه نحو الفهم هو الحالة الطبيعية للطفل الذي لم يتعود على المشي بعد، وسوف يبدو بالتأكيد منطقيًا لطالب الفلسفة المبتدئ، فإنه قد يبدو خيارًا معارضًا للحدس بالنسبة لشخص يعيش في "العالم الواقعي" للعمل والأسرة والأهداف والمشروعات التجارية والعقارات والصحة والعلاقات. لكن عندما تتبع حكمتك وتواصل زيادة فهمك للتفكير الفطري، سوف يتم إرشادك لكي تعيش حياة تحبها، مهما حدث.

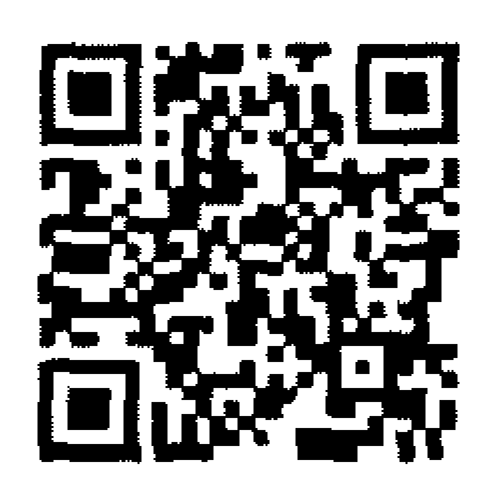
إذن ماذا يجب عليك فعله لكي يحدث ذلك؟

استمر في الاستكشاف + تواصل مع الآخرين

شارك اكتشافاتك + عمّق فهمك

نقطة تأمل: يكمن في فكرة *"تحسين الذات" افتراض أنه: أ) هناك هذا الشيء الذي يدعى "ذات"، ب) إنها تحتاج للعمل عليها وتحسينها، ج) الشخص الأكثر كفاءة لتحديد وتنفيذ العمل هو... الذات نفسها! ماذا؟! ألا يبدو ذلك نوعًا من اصطناع الجنون؟ ماذا سيحدث لو قررت ألا تعامل ذاتك كـ "شيء" يجب تحسينه، وبدلًا من هذا انفتح على احتمالية أنها طبيعتك أن تواصل التعلم والنمو والتطور؟*

هناك صناعة كاملة مبنية على افتراض أنها فكرة جيدة أن تتعامل مع ذاتك على أنها شيء يجب تحسينه والعمل عليه. سيكون كثير من الأشخاص سعداء ليخبروك أن هذا منطقي. وبرغم أنه أمر جيد أن تأخذ دروسًا في الرقص، أو تتعلم لغة أخرى، فإنك تبالغ عندما تتظاهر بأن "ذاتك" تحتاج للتحسين. هذه النقطة تستحق التأمل لفترة. عندما تصبح مستعدًا، امسح رمز الاستجابة السريعة أو أدخل الرابط إلى متصفحك لكي تحصل على موارد مجانية للفصل ١٨ وأشياء جيدة قابلة للمشاركة. بالطبع، بعض أكثر الفتات لذة للجودة هي الرؤى الخاصة بك، لذلك من فضلك خذ دقيقة من وقتك لنشرها من أجل مصلحة الأشخاص الآخرين الذين يستكشفون هذا الفصل...



www.ClarityBook.biz/chapter18

١٩

لا تفعل شيئًا

"السيد لا يحاول أن يكون قويًا؛
لذلك هو قوي بحق.
الشخص العادي يستمر في البحث عن القوة؛
لذلك لا يحصل على ما يكفيه.
السيد لا يفعل شيئًا؛
لكنه لا يترك شيئًا غير منجز.
الشخص العادي دائمًا يفعل أشياء؛
لكن يتبقى الكثير ليفعله".

لاو تسي، فيلسوف

"وجِّه نفسك في الاتجاه الصحيح ولا تفعل شيئًا..."

هذه العبارة الاستفزازية بدت وكأنها تناقض كل شيء "عرفته" عن كيفية عيش حياة ملهمة وناجحة. لقد أثارت تساؤلات...

- ما الاتجاه "الصحيح"، وكيف تعرف عندما تكون موجهًا نحو ذلك الاتجاه؟
- إذا كنت "لا تفعل شيئًا"، فكيف سيتم إنجاز الأشياء؟
- كيف يكون هذا مفيدًا؟

في حين أنه كان من السهل على فرقة الثراش ميتال لتفكيري الاعتيادي أن تبدي اعتراضات على هذه العبارة، إلا أنني شعرت بالصدق فيها. رغم كل شيء، كنت سيدًا في "الفعل"؛ لقد أنجزت الكثير في حياتي عن طريق الشروع في العمل، لكن الكثير من "أفعالي" جعلتني أدور في عجلة الهمستر الخاصة بتفكير *"سأكون سعيدًا عندما..."*.

لقد عرّفتني استكشافاتي على المفهوم الغريب لـ"عدم الفعل". إن فكرة وجود أسلوب أكثر سلاسة في الحياة كانت بالتأكيد جذابة بالنسبة لي، لكن فكرة توجيه نفسي في الاتجاه الصحيح و"عدم فعل شيء" بدت كوصفة للكسل، والسلبية، وفي نهاية المطاف، كارثة؛ وخصوصًا في بيئة العمل سريعة الحركة والتغير التي نشهدها في وقتنا الحاضر.

لكن يتضح أن عدم فعل شيء لا يعني عدم إنجاز شيء...

تمييز: العمل المضَلّل مقابل العمل الملهَم

عندما يشرع الشخص في عمل ما من خلال سوء فهم من الخارج إلى الداخل للواقع، فإنه في الأغلب يتصرف من خلال الخرافة التي أسمّيها "عجلة الهمستر الخفية": الاعتقاد المضلل بأن العمل الذي يشرع فيه سوف يؤدي إلى نتائج والتي إما ستمنحه التجربة الملموسة التي يرغب بها، وإما ستمنعه من اختبار المشاعر التي يريد أن يتجنبها. كثيرًا ما تكون هذه الخرافة مصحوبة بمشاعر رغبة ملّحة أو نقص.

أنا أدعو هذا العمل المدفوع بالخرافة **عملًا مضَلّلًا**؛ لأنه نتيجة لشخص يجد نفسه في سوء الفهم من الخارج إلى الداخل. **العمل المضَلّل** يكون في أكثر الأحيان مصبوغًا بالكفاح، الإلحاح واليأس.

على الجانب الآخر، عندما يشرع الشخص في عمل ما من خلال وضوح الفهم من الداخل إلى الخارج، فإنه يرى ويشعر بحقيقة الحياة بصورة أكثر وضوحًا. إنه يعرف (على الأقل بديهيًا في تلك اللحظة) أن تجربته الملموسة لا يمكن أن تتهدد بـ (أو تصدر عن) أي شيء بخلاف تفكيره. إن العمل من منطلق هذا الوضوح هو جوهر الأداء المرتفع، وهو ما يشير إليه الرياضيون والراقصون والموسيقيون أحيانًا على أنهم "في قمة التركيز".

عندما يعمل الشخص من منطلق الوضوح، أسمي ذلك **العمل الملهَم**؛ لأنه يكون موجهًا بالحكمة والحدس. عندما يقول الناس أشياء مثل "لقد شعرت بإحساس من الهدوء، وفجأة عرفت بالضبط ما عليّ فعله"، ما يتبع ذلك يكون في العادة **عملًا ملهمًا.**

العمل المضَلل يكون عندما يتصرف الناس وفقًا لتفكيرهم الخرافي، ومشاعر التوتر والإلحاح التي تصاحبه في أكثر الأحيان.

عندما يعمل الشخص من منطلق الوضوح، سيظل لديه بديهيات قوية حول أهمية التوقيت، لكن نادرًا ما يكون هناك شعور بالإلحاح المسبب للتوتر. هذا يعد واحدًا من الأسباب التي تجعل **العمل الملهَم** في غاية الفعالية والتأثير.

"وّجه نفسك في الاتجاه الصحيح ولا تفعل شيئًا..."

إذًا ما إجابات التساؤلات التي أثارتها تلك العبارة؟

١. ما الاتجاه "الصحيح"، وكيف تعرف عندما تكون موجهًا نحو ذلك الاتجاه؟

إن توجيه نفسك في الاتجاه الصحيح يعني أن تنظر باتجاه ما يخلق تجربتك في الحياة... أن تنظر إلى مصدر تفكيرك بدلًا من نتائج تفكيرك.

وماذا يخلق تجربتك في الحياة؟ مبادئ التفكير الفطري.

عندما نحاصر في التفكير الخرافي، فإننا نركز على شكل الحياة. دائمًا ما يبدو تفكيرنا حقيقيًا، لذلك يبدو الأمر وكأننا صائبون في أن نكون مهووسين حول الشكل الذي يأخذه تفكيرنا. عندما نرى كيف تعمل الحياة حقًا (من الداخل إلى الخارج)، ننتقل مجددًا نحو الوضوح، ونصبح في موقع أفضل لتقودنا الحكمة.

في أي لحظة، يمكننا أن نحوّل نظرتنا المحدقة من محتوى تجربتنا (نتائج الفكر) إلى ما يخلق تجربتنا (مبدأ الفكر).

٢. إذا كنت "لا تفعل شيئًا"، فكيف سيتم إنجاز الأشياء؟

كما أستخدم مصطلح "عدم فعل شيء" فإنه لا يتعلق كثيرًا بالأفعال التي تقوم بها بقدر ما يتعلق بالتفكير الذي يؤدي إلى أفعالك.

يقضي كثير من الأشخاص معظم حياتهم في القيام بعمل مضَلّل؛ "الفعل" من عقلية مدفوعة بالخرافة ومشاعر التوتر والإلحاح التي تصاحبها في كثير من الأحيان. عندما "لا تفعل شيئًا"، تكون أفعالك تحت رعاية الوضوح والفهم.

إذن هل يعني هذا أنه يجب عليك أن تشرع في العمل فقط عندما ترى بوضوح؟ بالطبع لا.

البقاء في اللعبة

قال وودي آلن إن ٨٠٪ من النجاح يكمن في مجرد الحضور. وبرغم أنه من الرائع أن تشعر بأنك محفز جوهريًا، وأن تشرع في عمل ملهَم وتصبح في قمة التركيز، فإنه من المفاجئ كم ينتظر الإلهام حتى تصبح داخل اللعبة قبل أن يثبت وجوده.

إن صديقي وزميلي العزيز، جاريت كرايمر مؤلف كتاب Stillpower، يعمل مع مدراء تنفيذيين كبار ورياضيين محترفين لكي يساعدهم على تحسين الأداء والحصول على النتائج التي يرغبونها. كلتا المجموعتين ليس لديها المتسع لانتظار الإلهام حتى يخطر. إنهم يحتاجون لإثبات وجودهم، وهم مستعدون للعمل عندما يحتاجهم فريقهم. سواء كانوا يرون الأمور بوضوح أو كانوا تائهين في التفكير الخرافي، جاريت لديه نصيحة واحدة؛ ابقوا في اللعبة!

ولماذا تبقى في اللعبة؟ لأنه، كما ذكرت في الفصل ٤، العقل حساس للسياق. "التفكير الفطري" يشير إلى "ذكاء" استثنائي قادر على منحك ما تريده في الوقت الذي تريده فيه. عندما تبقى في اللعبة، وتترك عقلك للتصحيح الذاتي، سوف يصفى رأسك، وسوف تُمنح ما تحتاج إليه لإنجاز المطلوب. هذا مناقض تمامًا للشخص الذي يجلس على الحياد (حرفيًا أو مجازيًا)، محاولاً أن "يفهم رأسه"، منتظرًا حتى "يشعر أنه مستعد". أنا أعرف أشخاصًا انتظروا طويلًا جدًا حتى "يشعروا أنهم مستعدون" لدرجة أنهم أصبحوا خبراء في الانتظار (وهو ليس مجالاً واعدًا للخبرة).

عندما جاءتني دعوة للظهور على الهواء في التليفزيون الوطني، جعلني تفكيري الخرافي أرتبك وأبحث عن طريقة للتهرب. من حسن الحظ، فهمت ما كان يحدث، لذلك بقيت في اللعبة وأثبتّ وجودي. نفس الشيء في حياة جميع الأشخاص. عندما نتبع النصيحة الملتبسة لتفكيرنا من الخارج إلى الداخل، غير المستقر، فإننا نعلق مكررين عادات الماضي ونعيد خلق ما لم نعد نريده.

عندما نكون مستعدين لإثبات وجودنا، برغم مخاوفنا، فنحن نخلق إمكانيات جديدة.

على الرغم من أن العمل الملهَم يبدو رائعًا، فإنه يجب عليك في بعض الأوقات أن تفعل ما تعتقده صحيحًا، برغم تفكيرك الخرافي. بينما تستمر في السماح لنفسك بأن تصبح أكثر استجابة لحكمتك، سوف تجد كثيرًا أن الإجابات التي تحتاج إليها تأتي في نفس اللحظة التي تحتاجها فيها.

أحيانًا يكون "الشيء الصحيح لتفعله" هو أن تشرع في عمل معين.

أحيانًا يكون "الشيء الصحيح لتفعله" هو أن تتوقف وتأخذ استراحة.

أحيانًا يكون "الشيء الصحيح لتفعله" هو أن تنتظر مزيدًا من الإرشاد.

في أثناء ذلك، ابقَ في اللعبة!

التسويق الملهَم

منذ بضعة أعوام، تم وضع برنامج مع مدرب عظيم على جدول أعمالي، لكن دعاياتنا للفعالية لم تحقق نجاحًا، وقوبلت برد فاتر. لقد قررنا أن نستمر (قام عدد من الأشخاص بحجز الفعالية)، لكن كانت لدينا مشكلة: كنا نريدها أن تصبح تجربة رائعة للجميع، وحجم المجموعة كان أصغر مما أردناه أن يكون.

لقد فكرنا في طريقة اعتقدنا أنها ربما تساعدنا على ملء البرنامج. لم نكن متفائلين بشكل خاص حول النتائج التي ستثمر عنها، لكننا شعرنا بأنه يجب علينا أن نفعل شيئًا! لقد ذهبت وبصحبتي قائمة من الأعمال؛ ثم حدث شيء مذهل....

أنا لم أفعل أي شيء من الموجود على القائمة. لقد ماطلت، قائلًا: "سوف أفعلها غدًا"، ولم أشرع في أي عمل. في أثناء ذلك، اقتربت بداية الفعالية أكثر.

كان صديق وزميل عزيز آخر، مايكل نيل مؤلف Supercoach، قد أخبرني في إحدى المرات أنه مندهش من عدد المرات التي يتحول فيها ما يبدو أنه تسويف إلى حكمة. لقد تأملت في هذا بينما واصلت عدم فعل شيء بخصوص التسويق...

ثم، قبل أسابيع قليلة من انطلاق البرنامج، فاجأتني ومضة من البصيرة. لقد رأيت كيف يمكنني عرض البرنامج على مجموعة من عملائي أكثر وفاءً بطريقة سيكون من الصعب عليهم رفضها. لقد علمت بطريقة بديهية أن هذا هو الشيء الصحيح لفعله. لقد استغرق الأمر ٢٠ دقيقة، والقليل جدًا من المجهود، وحظيت باستجابة أفضل بثلاثة أو أربعة أضعاف ما توقعناه من الطريقة التي كنا قد فكرنا بها. لقد امتلأ البرنامج تمامًا وحققت الفعالية نجاحًا كبيرًا.

يحب الناس الخاتمة، الشعور بـ"المعرفة" وكونهم على صواب. لكن، إذا كنا مستعدين لأن نمضي بعض الوقت في "عدم المعرفة" والتطلع إلى حكمتنا، تكون النتائج في أغلب الأحيان استثنائية. إذا كنت مستعدًا للانتظار، فسوف تقدم لك حكمتك الإجابة سريعًا. في أحيان أخرى قد تستغرق وقتًا أطول، لكن كلما كنت مستعدًا لـ"عدم المعرفة"، أدركت عدد الأمور التي ليست ملحة في الواقع مثلما نتظاهر في بعض الأحيان.

لكن ماذا عن تلك الأوقات عندما يكون عليك أن تتخذ قرارًا على الفور، ولا تحصل على توجيه واضح من حكمتك بطريقة أو بأخرى؟ في تلك المواقف، أنت تتخذ أفضل قرار يمكنك اتخاذه وفقًا للمعلومات المتاحة. هذه هي بالضبط اللحظات عندما يكون أفضل شيء تملكه لصالحك هو الوضوح. عندما تتساوى جميع العوامل الأخرى، يمتلك الشخص صاحب أصفى عقل زمام الأمور.

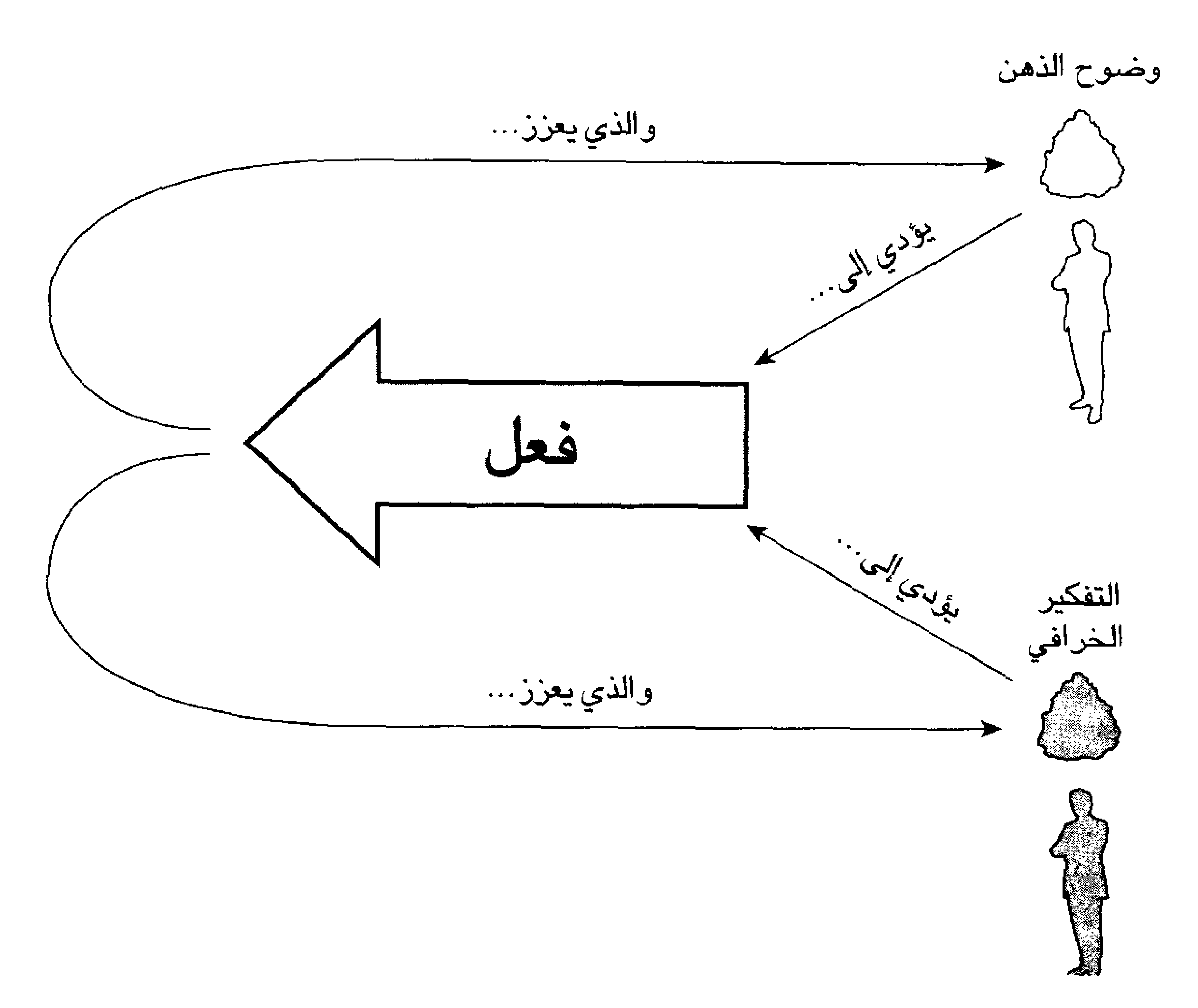
٣. كيف يكون هذا مفيدًا؟

في الفصل ٩، أوضحت أن فهمنا لطريقة عمل الحياة له تأثير أكبر من أي عامل آخر على تجربتنا في الحياة، والنتائج التي نحصل عليها. هذا مهم على نحو خاص عندما يتعلق الأمر بالأعمال التي نشرع فيها؛ لأن...

كل عمل يشرع فيه الإنسان يتوافق مع فهمه لطبيعة عمل الحياة (حتى لو لم يستطع شرح السبب وراء ذلك):

- المدير التنفيذي يعمل ٨٠ ساعة في الأسبوع لأن هذا منطقي بالنسبة له
- الرياضي يتمرن بقوة لأن هذا منطقي بالنسبة له
- مدمن الكحول يشرب لأن هذا منطقي بالنسبة له
- المدير يراجع بريده الإلكتروني كل عشر دقائق لأن هذا منطقي بالنسبة له
- القارئ النهم يذهب إلى المكتبة لأن هذا منطقي بالنسبة له
- الجراح يحترف مهنته لأن هذا منطقي بالنسبة له
- المجرم يسرق بنكًا لأن هذا منطقي بالنسبة له
- يسهر الطالب لوقت متأخر يدرس لامتحانه لأن هذا منطقي بالنسبة له
- المصاب باضطراب الوسواس القهري يغسل يديه للمرة الخمسين في اليوم لأن هذا منطقي بالنسبة له
- إلخ، إلخ، إلخ...

الأعمال التي نشرع فيها تكون مدعومة بفهمنا لكيفية عمل الحياة، وتخدم تعزيز ذلك الفهم. عندما نعمل من منطلق سوء الفهم من الخارج إلى الداخل، الأعمال التي نقوم بها تعزز (سوء) الفهم ذلك. عندما نعمل من منطلق الفهم من الداخل إلى الخارج للحياة، الأعمال التي نقوم بها تصادق على ذلك الفهم. حتى لو كان نفس العمل!



شكل ١٩-١ الأفعال تعزز الفهم

بالطبع، مع مرور الوقت، يمكن للنتائج التراكمية، للعيش والتصرف من منطلق فهم معين للحياة (وحالات الشعور التي يوّلدها)، أن تبدأ في التصاعد...

- الأشخاص الذين يقلقون كثيرًا لا يجدون أي نقص في الأمور التي يقلقون بشأنها.
- الأشخاص الذين يرضون بسهولة يتجهون لأن يكونوا قانعين ويستمتعوا بما يملكونه.

- الأشخاص الذين يعتقدون أنه يوجد مكان للوصول إليه وأن "هناك" أفضل من "هنا" لا يتجهون لقضاء وقت كثير في الاستمتاع باللحظة الراهنة.
- الأشخاص الذين لا يزدحم عقلهم بالأشياء يتجهون لامتلاك تجربة ثرية في الحياة.
- الشخص الذي يتصرف باستمرار من منطلق التفكير الخرافي سيتجه لامتلاك تجربة في الحياة تعكس نقص الفهم لديه.
- الشخص الذي يتصرف باستمرار من منطلق الوضوح، مسترشدًا بالحكمة والفهم من الداخل إلى الخارج سوف يتجه لامتلاك تجربة في الحياة تعكس وضوح فهمه.

تحقق من الواقعية

لكن إذا كانت الأعمال التي يشرع فيها الشخص تعزز فهمه لكيفية عمل الحياة، ألا يعني ذلك أن الناس سوف "يكونون سعداء عندما" يحصلون على الأشياء التي يعتقدون أنها ستجعلهم سعداء؟ للأسف لا. الأعمال تعزز فهمهم، لكن الحياة تعمل بطريقة واحدة فقط: من الداخل إلى الخارج. ما يحدث إجمالًا للأشخاص في عجلة الهمستر الخفية هو أنهم إما:

أ) يمنعون أنفسهم من الحصول على ما يريدونه، أو

ب) يحصلون على ما يريدون، يختبرون سعادة مؤقتة، ثم يشعرون بالضآلة، مفكرين *"أظن أن هذا ليس ما أريده رغم كل شيء، أنا أحتاج الآن إلى اكتشاف ما أريده حقًا"*.

في كلتا الحالتين، تبقى خرافة *"سأكون سعيدًا عندما"* غير منقوصة.

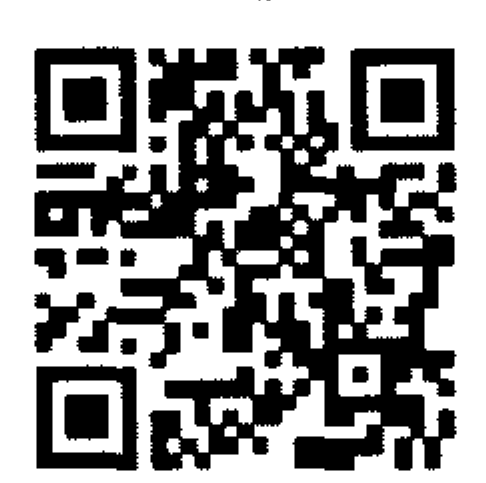
إذن، عندما تبقى في اللعبة، تاركًا تفكيرك للتصحيح الذاتي ورافعًا من وضوح فهمك، يبدأ عالم من الإمكانيات الجديدة في التفتح أمامك. استمتاعك المتزايد في قيادة حياتك ربما يلهمك أيضًا لبدء إرشاد الآخرين في هذا الاتجاه. في كلتا الحالتين، الأمر يستحق مواصلة التقدم في المسار الداخلي.

استمر في الاستكشاف + تواصل مع الآخرين

شارك اكتشافاتك + عمِّق فهمك

نقطة تأمل: *كيف ستتغير حياتك في المضي قدمًا إذا كنت مستعدًا لإثبات وجودك والبقاء في اللعبة بغض النظر عن أي تفكير خرافي قد يراودك؟ ما بعض الأشياء التي قد تجد نفسك تقوم بها؟ ما بعض الإمكانيات الجديدة التي قد تلاحظ تفتحها أمامك؟ ما بعض الطرق التي قد تجد نفسك تستمتع بها في تجربة أكثر ثراءً وإشباعًا في الحياة؟*

بالمناسبة، إذا كنت تفكر في مشاركة الرؤى الخاصة بك ولم تكن مطمئنًا لذلك، هذه تعتبر فرصة رائعة للمشاركة في اللعبة. فقط امسح رمز الاستجابة السريعة أو أدخل الرابط إلى متصفحك، ثم جرّب من خلال مشاركة تعليقاتك. سوف تجد بعض الموارد الإضافية الهائلة المتعلقة بالفصل ١٩ ومن يعرف ما هي الإمكانيات الأخرى التي قد تتفتح أمامك؟!



www.ClarityBook.biz/chapter19

٢٠

وهم القيادة

"القادة لا يخلقون تابعين،
إنهم يخلقون مزيدًا من القادة"

رالف نادر،
محام مدافع عن حقوق المستهلك،
وناشط سياسي

"إليك المشكلة: تنمو شركتنا بثبات بنسبة ٢٥٪. نحن نقبل أطقمًا جديدة من الموظفين كل عام، لكننا لم نجد طريقة لتطوير قادة جدد في أي شيء بنسبة مماثلة..."

كنت أتحدث مع مدير التدريب لمجموعة استشارية تعمل مع شركات Global 1000. تردد تعليقاته رأيًا سمعته بصورة متكررة من مدراء الشركات على مدار أعوام، "*تحتاج المزيد من القادة؛ من الصعب العثور عليهم ومن الأصعب صنعهم!*"

إذا بحثت في جوجل عن عبارة "١٠ مفاتيح للنجاح في القيادة" (أو شيء مشابه)، فسوف يعرض لك عددًا هائلًا من المقالات. إن "المفاتيح" التي يقدمونها كثيرة ومتنوعة: بعضها يظهر مرارًا وتكرارًا، في عدد من المقالات (ركز، امتلك رؤية، ابنِ فريقًا)، وبعضها أقل (تعاون، شارك). بعضها يبدو واضحًا بشدة (اتخذ قرارات عظيمة، تواصل، كن متماسكًا) بينما يأتي البعض الآخر بمساعدة مزدوجة وشاملة (اهتم، كن صادقًا، حافظ على نزاهتك). إن البحث الحديث عن كلمة "القيادة" في موقع أمازون أسفر عن ٦٥,٩٧٥ كتابًا. في جميع أنحاء العالم، يحضر الناس البرامج، ويقرءون الكتب ويستمعون إلى التسجيلات الصوتية، في محاولة لإتقان مهارات وخصائص القيادة. تقوم الشركات بإرسال الأشخاص لحضور أنواع متعددة من برامج بناء الفريق على أمل "إظهار" خصائص القيادة عند موظفيها. إذا كان عدد الكتب المطبوعة أمرًا يؤخذ به، فإن شهيتنا لـ "مهارات القيادة" كبيرة ومتزايدة. لكن إليك النقطة الأساسية:

إذا كان الـ ٦٥,٩٧٥ كتابًا تنظر في الاتجاه الصحيح، ألا تعتقد أنه من المفترض أن نكون قد وجدنا الحل لـ"مشكلة القيادة" الآن؟

تمييز: الأعراض مقابل الأسباب

في المقدمة، طرحت التشبيه المجازي لنزلة البرد، موضحًا أن التمثيل بأنك تعاني من **أعراض** البرد أمر صعب وغير مقنع، لكن عندما تصاب بالبرد، **تتسبب** العلة في ظهور الأعراض بشكل عفوي وصادق.

معظم كتب وبرامج القيادة تبذل جهدًا جريئًا لمساعدة الناس على إتقان **أعراض** القيادة؛ السلوكيات والمهارات والتوجهات، المصاغة على غرار القادة الناجحين (البعض منهم في قمة النجاح).

من سوء الحظ، التمثيل بأنك تمتلك **أعراض** القيادة صعب وغير مقنع، لأن **الأعراض** ليست هي من يقوم بـ"العمل الشاق". لكن عندما تصاب بـ"علة القيادة"، **تتسبب** في أن تظهر الأعراض بشكل عفوي وصادق. إن مصدر القوة الحقيقي هو **السبب** الذي يؤدي إلى الأعراض.

قدرة فطرية على القيادة

كنت أعمل مع مجموعة مؤخرًا، وكنا نستكشف موضوع القيادة. لقد أوضحت التمييز بين "الأعراض/الأسباب"، ثم دعوت المجموعة لكتابة قائمة لما يعتبرون أنها أسباب القيادة. إليك بعض "الأسباب" التي توصلوا إليها:

- الرؤية
- الشغف
- الأهداف
- المساهمة
- المرونة
- الاستماع
- الحسم
- الثبات
- المبادرة
- بناء الفريق

عندما وصلنا لـ ١٠ أسباب، قلت: "تهانينا، لديكم الآن المحتوى اللازم لكتابة المقال القادم عن ١٠ مفاتيح للنجاح في القيادة". لقد أوضحت أنه، في حين أن الأمور التي حددوها كانت بالتأكيد قيمة، إلا أنها كانت في الحقيقة أعراضًا أو "نتائج" لعلة القيادة، وليست أسبابًا.

إذًا ماذا يسبب القيادة؟ ما "العلة" التي تؤدي إلى هذه الأعراض؟ وكيف يصاب بها الشخص؟ لديّ بعض الأخبار الجيدة، بعض الأخبار السيئة وبعض الأخبار الرائعة:

- **الخبر الجيد**: أنت تمتلكها بالفعل؛ كل شخص يمتلك "سبب" القيادة بداخله.

- **الخبر السيئ**: بالنسبة لمعظم الأشخاص، تكون مغطاة، ومغلفة بطبقات من التفكير الخرافي.
- **الخبر الرائع**: لحسن الحظ، التفكير الخرافي وهم؛ كلما رفعت من وضوح فهمك، وواصلت إدراك حقيقة الوهم، فأنت تستنهض قدرتك الفطرية على القيادة.

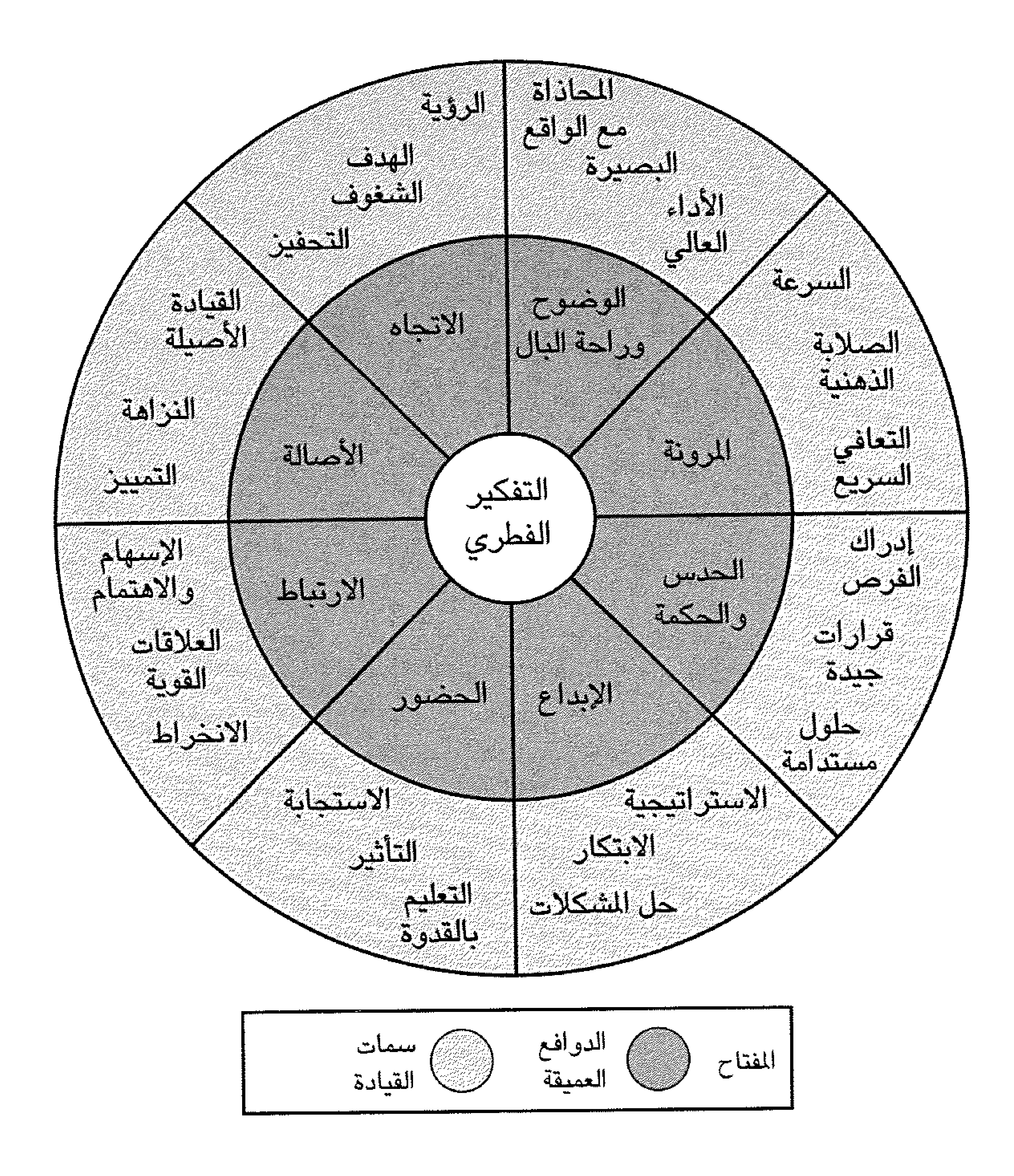
سراب الطريق السريع

في بعض الأوقات، عندما تقود سيارتك في يوم حار، ترى سرابًا في الطريق أمامك؛ وهمًا بصريًا يبدو مثل بركة من المياه. في المرة الأولى التي تراه، يبدو الأمر غريبًا إلى حد ما، لكنك سريعًا ما تعرف أنه لا توجد أي بركة مياه في الطريق. إنه مجرد سراب/وهم؛ لذلك أنت لا تحتاج للقيام بأي فعل للابتعاد عنه.

التفكير الخرافي يشبه السراب. مثل الأرض المسطحة والمركزية الأرضية ونظرية الهواء الضار المسبب للأمراض، إنها وهم ليس له أي أساس في الواقع. إن جميع التفكير الخرافي يكون مبنيًا على سوء فهم للحياة، الاعتقاد الخاطئ بأننا نشعر بشيء غير تفكيرنا في اللحظة. ذلك الاعتقاد خطأ بنسبة ١٠٠٪؛ الأمر لا يسير بهذه الطريقة.

مثل السراب، التفكير الخرافي هو مجرد وهم،
لذلك أنت لا تحتاج للقيام بأي فعل للابتعاد عنه عندما تلاحظه.
يكفيك فهم طبيعته.

مثلما استعرضنا في الفصل ٤، الوضوح والأمن الداخلي وراحة البال هم الإعداد الافتراضي للناس؛ حالتنا الطبيعية عندما تكون أذهاننا صافية وغير مشوّشة بالتفكير الخرافي. و"العوامل المحركة العميقة" التي تم توضيحها في الفصل ٤ هي التعبيرات عن قدرتك الفطرية للقيادة؛ سمة ناشئة للتفكير الفطري. بينما تبدأ في رؤية ما وراء تفكيرك الخرافي، تتألق العوامل المحركة العميقة، وتبدأ "أعراض" القيادة في الظهور. هذا أيضًا هو ما يحدث عندما يقول الناس إن شخصًا ما لديه "شخصية".



شكل ٢٠-١ التفكير الفطري يحرك سمات القيادة

خذ دقيقة للمقارنة بين سمات الوضوح وسمات التفكير الخرافي (انظر الصفحة التالية).

لا تتردد في إضافة الفروق الخاصة بك إلى هذه القائمة. الحقيقة هي، عندما نسير في متاهات التفكير الخرافي، لا يسعنا غير الظهور على الجانب الأيمن من القائمة. لكن في اللحظة التي ندرك فيها أنه مجرد سراب، نعود مجددًا إلى الجانب الأيسر.

سمات التفكير الخرافي	سمات الوضوح
ضبابي، متكرر، مقيَّد	واضح، متجدد، انسيابي
غير متجاوب، عالق في الماضي	متجاوب، حاضر، في اللحظة
كاره للتغيير، غير مرن، متعنت	رشيق، مرن، منفتح على التغيير
جاد، غير مستقر، ممل	مازِح، واثق، مرِح
متوتر، مشغول البال، يجد صعوبة في التعلم	هادئ البال، منتبه، يتعلم بسرعة وسهولة
مصدوم، ضعيف، عاجز	مرن، قوي، مثابر
كاذب، زائف، معصوم، منغلق	صادق، حقيقي، شفاف، منفتح، فريد
سطحي، راكد، متكرر، غير محفَز، سلبي	متحمس، ملهَم، هادف، محفَز، فاعل
خائف، قلق، مهموم	شجاع، محب للتعلم، تجريبي
منعزل، منفصل، وحيد، منغلق	اجتماعي، عاطفي، مستمع، عطوف
محب لذاته، صارم، قاسٍ	متفهم، لطيف، حنون
متوتر، يأخذ الأمور على محمل شخصي	مرتاح البال، فلسفي، تأملي
ساخط، يشعر بالنقص، محروم، طماع	ممتن، شاكر، راضٍ، معطاء
تفاعلي، اعتيادي، غير حاسم	بديهي، ترشده الحكمة، حاسم
سخيف، اعتيادي، منغلق	مبدع، مبتكر، منفتح على الأفكار الجديدة
تابع، بيروقراطي، مستهلك	قائد، رائد في العمل، مبدع

فقط لو عرفت كيف...

واحدة من أكثر عبارات التذمر شيوعًا والتي أسمعها من الناس هي:

"كنت لأتبع أحلامي وأفعل ما أرغب في فعله، لكنني لم أعلم كيف".

هذا الأمر يبدو كحقيقة للأشخاص الذين يقولون ذلك، لكنه تفكير خرافي بنسبة ١٠٠٪. على الرغم من بيع ملايين النسخ من كتب وبرامج "كيف..." كل عام، فإن القليل جدًا من الأشخاص يشرعون في العمل ويطبقون ما تعلموه. إليك السبب. إن كتب "كيف..." يقوم بكتابتها عادة شخص أنجز شيئًا ذا قيمة، ثم ينقل الخطوات التي اتخذها لإنجاز ذلك الشيء في كتاب، أو دورات تدريبية، أو برنامج إعلامي. بكل براءة، هو يقوم بمشاركة أعراض إنجازه، وليس الأسباب. إذا كانت الأعراض هي التفاح، فالأسباب هي الشجرة التي تنتجه. عندما يقوم الناس بشراء كتب وبرامج "كيف..."، فإنهم دون وعي يحاولون أن يلصقوا تفاح شخص آخر في شجرتهم، دون إدراك حقيقة أساسية: الأمر لا يعمل بهذه الطريقة! فكر في الأمر. الشخص الذي أنجز شيئًا ذا قيمة وكتب كتاب "كيف..." كان على الأرجح عليه أن يقوم بعدد من الأمور الأساسية، فلقد:

- تحمل المسئولية عن نفسه وعن نتائجه.
- أوضح إحساسه بالتوجيه، ووجد صوته الحقيقي.
- دخل في دائرة الضوء، وخاطر بتعرضه للنقد و/أو الفشل.
- بحث داخل نفسه عن الأمن والمرونة والمثابرة.
- صقل حدسه، وقوّى عضلات اتخاذ القرار.
- طوّر العملية الإبداعية، واكتشف الـ "كيف" التي تلائمه.

هذه هي بعض العناصر الرئيسية للقيادة. لكن كتاب الـ"كيف..." لا يستطيع أن يمنحك هذه العناصر؛ يجب أن تنمي عناصرك الخاصة. عندما تبحث عن شخص آخر لكي يخبرك كيف تفعل الشيء المناسب لك، أنت بذلك تهدر قوتك من دون قصد، ملمحًا إلى أنه يعرف وأنت لا تعرف. إن البرامج التي تدّرِس "الكيفيات" الخاصة بالقيادة دون وجود فهم للأسباب الضمنية تعزز بصورة ماكرة عقلية التابع. مما يطرح سؤالًا:

إذا كان من المفترض أن يخلق القادة مزيدًا من القادة،
ألا يجب على برامج القيادة أن تمنع خلق المزيد من التابعين؟

لماذا يسير الأمر هكذا؟

قوة عمل سهلة الانقياد

لقد خلقت الثورة الصناعية حاجة ضخمة لقوة عمل سهلة الانقياد لإمداد المصانع بها، لكن كانت هناك مشكلة. معظم العاملين كانوا معتادين على العمل الموسمي المتعلق بالزراعة ودورات المحاصيل. كان الجدول الزمني المنظم لحياة المصنع غريبًا عليهم، وعندما كانوا يدخرون قدرًا من المال يكفي لشراء الطعام والشراب لبضعة أيام، كان الكثير منهم يتوقف عن الحضور للعمل.

لقد تسبب هذا في مشكلة ضخمة لأصحاب المصانع، الذين احتاجوا معدل إنتاج ثابتًا. لذلك مارسوا ضغوطًا من أجل فرض التعليم الإلزامي، وقدموا تبرعات سخية لرجال الدين، الذين بدأت مواعظهم في أن تتضمن رسائل حول نبل العمل، وأهمية الطاعة و"العمل الشريف مقابل الأجر الشريف". صمم نظام المدارس بجانب خطوط المصانع لخلق عمال جيدين؛ ثابتين، ومطيعين، ومكيفين.

لم يحقق هذا الكثير من التأثير على أول جيل من العاملين في المصانع. لم تلعب هذه الاستراتيجية دورًا إلا عندما قدم أبناؤهم للعمل. لمدة تزيد على ٢٠٠ عام، انضوى الغالبية من الناس على كمية ضخمة من التفكير الخرافي الذي يخبرهم بأن هناك طريقة صحيحة لفعل الأمور، وأنهم لا يعرفون تلك الطريقة، وأن الشخص في السلطة يجب أن يخبرهم بالإجابة؛ نتيجة لذلك، أصبح الكثير من (معظم؟) الناس متكلين على الآخرين لكي يخبروهم بما يفعلونه في بعض الجوانب المهمة من حياتهم، على الأقل.

يمكن القول بأن هذا النوع من التكييف كان ضروريًا لمرحلة تطورنا في القرن التاسع عشر، لكنه فقد قيمته كثيرًا في الوقت الحاضر. إن التحديات التي تواجهها الأعمال التجارية الحديثة تتطلب كل الوضوح، والإبداعية، والبراعة التي يمكننا حشدها. نحن في حاجة لقادة مستعدين لتحمل المسئولية، واتخاذ القرار، والمجازفة، والعمل.

تجربة فكرية

توقف للحظة، وخمّن القدر الذي أمضيته من حياتك العملية وأنت تائه في التفكير الخرافي. الآن خمّن قدر الحياة العملية التي أمضاها زملاؤك وهم تائهون فيه. الآن خمّن عدد الصراعات غير الضرورية، والمواعيد النهائية التي لم يلتزم بها، والمهام غير المتقنة التي أتت من ذلك التفكير الخرافي. الآن خمّن عدد الإجازات المرضية والمرض الناجم عن التوتر الذي نتج عنه. الآن اضرب هذا الرقم في جميع الأعمال التجارية في الدولة؛ في العالم.

بالنسبة للفرد، العمل التجاري، الاقتصاد بأكمله؛ تكلفة التفكير الخرافي جسيمة، ليس فقط من ناحية الإنتاجية الضائعة والمشكلات غير الضرورية، لكن من ناحية الطاقة المبددة، الإبداعية غير المستغلّة والفرص الضائعة.

إن الفساد التنظيمي والغش والإخلال بالنزاهة (مثل: انهيار إنرون وفضيحة تلاعب باركليز بسعر الفائدة وقضية جولدمان ساكس) هي جميعًا نتيجة للتفكير الخرافي، من الخارج إلى الداخل (في صورة خوف وطمع وأنانية).

لحسن الحظ، بينما تواصل زيادة فهمك لـ "التفكير الفطري"، سوف تجد قدرات القيادة الفطرية بداخلك تظهر وتتطور. هذا يخلق لك منبرًا قويًا لكي تقود منه... وتبدع منه... وتتعلم منه. أنت ترى، بينما تنمّي قدرات القيادة بداخلك، إنه يمكنك التعلم من أي شخص، كتاب أو برنامج. أنت تعرف بشكل بديهي الشيء المناسب لك، آخذًا ما يلائمك وتاركًا ما لا يلائمك. وهذا لا ينطبق فقط على القيادة...

التغلب على المنحنى الجرسي

إليك بعض برامج "المهارات الشخصية" الأكثر شهرة والتي تستثمر فيها الشركات والأفراد:

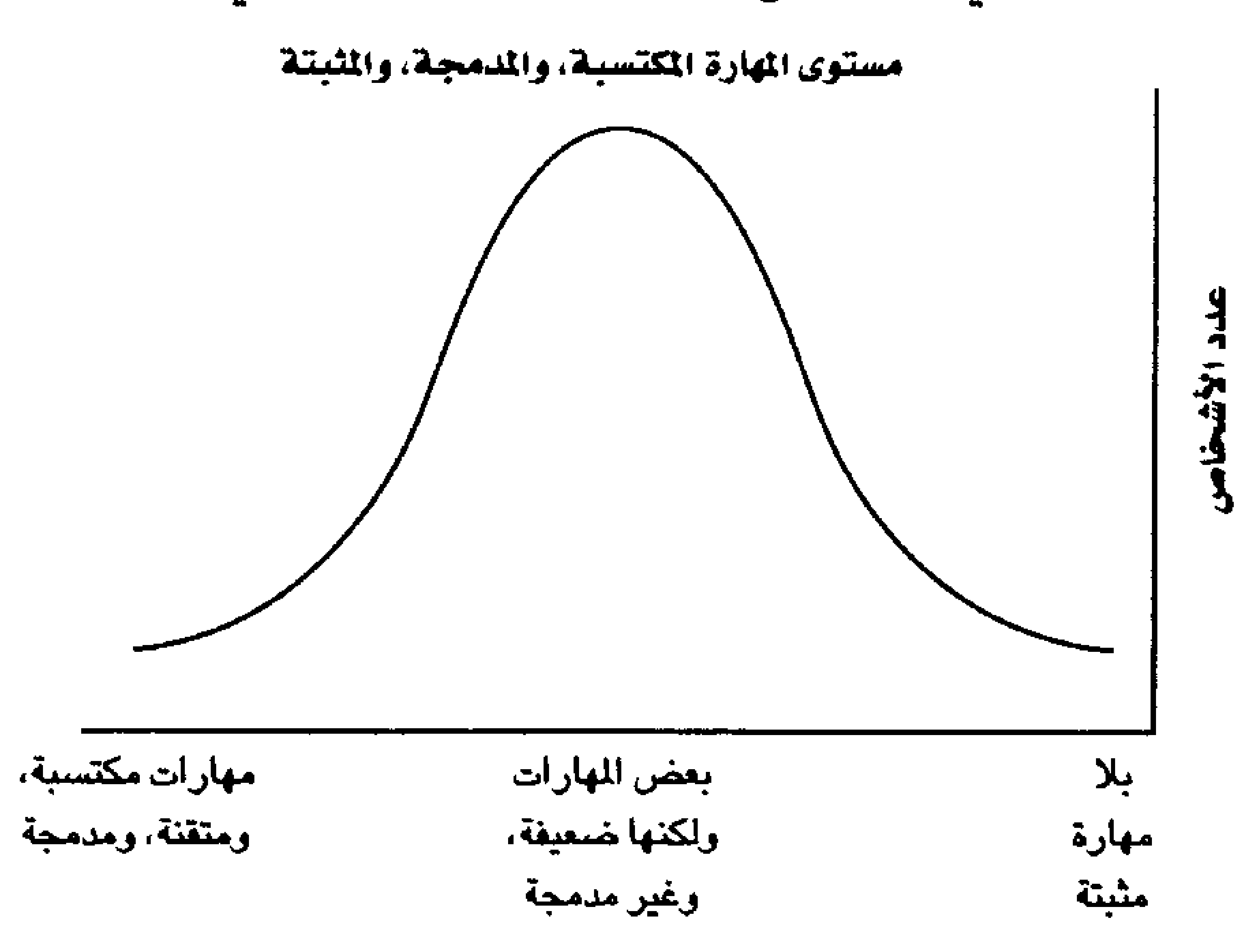
مهارات القيادة
مهارات الإدارة
مهارات التدريب
مهارات التفاوض
مهارات التقديم
مهارات التأثير
مهارات التواصل

التنمية الشخصية
المبيعات والتسويق
حل النزاع
تحديد الأهداف
تحديد نوع الشخصية
إشراك العميل
إشراك الموظف

إدارة الموارد البشرية
إدارة التغيير
إدارة الوقت
إدارة المشروعات
إدارة التوتر
إدارة الغضب
إدارة الفريق

للأسف، تعرف كل شركة (وكل مدرب) أنه يوجد منحنى جرسي من الاستجابة لأي برنامج تدريبي. بالنسبة لبرنامج معين، سوف يتأثر بعض الأشخاص بشدة، مظهرين تغيرًا حقيقيًا، من خلال التوجهات والمهارات والسلوكيات الجديدة. البعض الآخر سيشعر بتأثير قليل أو لن يشعر بأي تأثير على الإطلاق، غير مبدين أي إشارات على حدوث أي تعلم. البقية سوف يتم توزيعهم عبر المنحنى، مع وجود معظم الأشخاص في مكان ما في المنتصف.

الوضوح هو العامل الذي لم يقدر حق قدره
والذي يحدد موقع ظهورك على المنحنى الجرسي...



شكل ٢٠-٢ المنحنى الجرسي لبرنامج التدريب

تمييز: المعلومات مقابل التطبيق

لم يكن العثور على **معلومات** عالية الجودة حول كيفية إنجاز ما ترغب في إنجازه أسهل مما هو عليه الآن أبدًا. مع ذلك، من المثير للدهشة أن الناس يجدون صعوبة مع **التطبيق**، حتى عندما يكونون مزودين بتكتيكات من الطراز الأول وخطة عمل مفصلة؛ ذلك لأنه برغم أن الذهن بإمكانه دائمًا أن يوفر مساحة لبعض **المعلومات** الجديدة المشوّقة، فإنه من المستبعد أن يتم **تطبيقها** حتى تتناسب مع فهم الشخص لكيفية عمل الحياة. إن تحديث فهمك يعتمد على البصيرة.

التطبيق يتضمن أربع خطوات: تحمل المسئولية، واتخاذ القرارات، والمجازفة، والشروع في العمل. هذه الخطوات بإمكانها أن تهذب التفكير الخرافي. عندما تستطيع أن تدرك حقيقة سراب ذلك التفكير، يكون **التطبيق** مباشرًا بصورة نسبية. عندما لا تستطيع أن تدرك حقيقته، قد تبدو لك **المعلومات** مقترحًا جذابًا.

بينما تواصل التبصر، ورفع وضوح فهمك، ربما تندهش كيف ستصبح شخصيتك موجهة نحو **التطبيق** بصورة متزايدة.

بينما يمكن تفسير بعض ذلك من خلال حقيقة أن بعض الأشخاص يولدون بـ "قابلية طبيعية" تجاه مجموعة معينة من المهارات، إلا أن هذا مجرد جزء من القصة. الجزء الأكثر أهمية من القصة يكمن في حقيقة أن وضوح ذهن الشخص يملك تأثيرًا كبيرًا على قدرته على التعلم، وعلى أدائه في الوقت الحالي.

النقطة الأكثر فعالية لأي "مهارة شخصية"
هي فهمك للتفكير الفطري...

إن الطرق التقليدية للتمرين، والتدريب والتغيير التنظيمي مترسخة في التعلم القائم على التطبيق؛ الذي يعلم الأساليب، المهارات والطرق، ثم يشجع الناس على تطبيقها. في حين أن هذه الطرق قد تكون مفيدة للعمليات الميكانيكية الروتينية، إلا أن فاعليتها تنخفض بشدة مع مجموعات المهارات الإبداعية والإدراكية المعقدة. والسبب؟

لأن التطبيق الناجح يعتمد على الوضوح، والخصائص التي يجلبها.

إن نموذج "التفكير الفطري" مترسخ في التعلم القائم على التطبيق، مركزًا على المبادئ التأسيسية التي تدفع الأداء المرتفع. من خلال هذه الطريقة، لا توجد خطوة منفصلة للتطبيق. بينما يرى الأفراد الآثار المترتبة على هذه المبادئ التأسيسية، يصبح *التطبيق* تلقائيًا.

بالطبع، هذا لا ينطبق فقط على البيع؛ إنه ينطبق على جميع المهارات الشخصية. إن وضوح الذهن ليس فقط المنبر المثالي للتعلم منه؛ إنه أيضًا المنبر المثالي للقيادة منه. مرة أخرى:

عندما يكون ذهنك غير مشغول بشيء،
تكون حرًا لتقديم أفضل ما عندك.

سر البيع الناجح

يعلم كل بائع ناجح أن العامل الأكثر تأثيرًا في إتمام الصفقة هو تجربة العميل خلال عملية البيع. وما أكبر عامل يؤثر في تجربة العميل؟ التجربة التي يمر بها البائع.

إذا كان البائع يتمتع بوضوح الذهن، فسوف يتواصل بسهولة مع العميل، ويستمع بعمق، ويرد بحدس وفاعلية. سوف يشعر بالأمان داخل نفسه، ويحظى بتوجه نحو الخدمة، باحثًا عن الحل الأفضل للعميل. سوف "يلتقط" العميل في العادة تجربة البائع الملموسة، وسوف يجلب صفاءه وراحته إلى عملية اتخاذ القرار.

لكن في كثير من الأحيان، لا يمتلك البائع وضوح الذهن؛ بدلًا من ذلك، يكون رأسه مكتظًا بالتفكير الخرافي. إنه يكون قلقًا بشأن تحقيق أهداف المبيعات، أو يحاول أن يتذكر ما هي الخطوة التالية لعملية البيع الخاصة بشركته. إن تركيزه يكون منصبًا على أن يجعل العميل يحبه، ويخشى الشعور بالرفض. نتيجة لهذا، يعطي انطباعًا بأنه محتاج ويائس.

إن حل هذه المشكلة بسيط جدًا: وهو وضوح الفهم. عندما تتمتع بفهم مستبصر للتفكير الفطري، تعلم أن وضوح ذهنك هو أقوى ورقة لديك. عندما يمتلئ رأسك بالتفكير الخرافي (مثلما يحدث معنا بين الحين والآخر)، أنت تلاحظ ذلك وتتركه للتصحيح الذاتي. أنت ترسل بلا وعي إحساسك بالأمن والراحة والحكمة إلى عميلك، بينما تسانده في اتخاذ القرار الذي يناسبه بصدق.

بينما توجد بالتأكيد مساحة للتدريب على المهارات، فمثلًا أنا لن أرغب في إجراء جراحة على يد طبيب لم يذهب لكلية الطب، إلا أن هذا مجرد جزء من الأحجية. أنا لن أرغب أيضًا في إجراء جراحة على يد طبيب يمتلئ رأسه بالتفكير الخرافي حول زواجه أو رهنه العقاري أو مهاراته الجراحية!

إذن، ما وهم القيادة؟ إنه الاعتقاد المضلل بأن الشخص يمكنه أن يجد مصدر القيادة خارج نفسه.

المصدر الحقيقي للقيادة يكمن في وضوح الذهن
ووضوح الفهم،
مانحًا إياك ما تحتاجه في اللحظة الراهنة
للتعامل مع المسألة المطروحة.

بينما هناك بالتأكيد مهارات تحتاج لأن تتم تنميتها وإتقانها، فإنها تحتاج لأن تترسخ في الخصائص "الداخلية" للقيادة. وأسرع طريقة لتنمية تلك المهارات تكون من خلال زيادة وضوح فهمك.

إن النظرة الثاقبة في مبادئ التفكير الفطري هي زيادة في وضوح فهمك؛ علاقة عملية أكثر للطريقة التي يعمل بها عقلك. بينما يزيد وضوح فهمك، سوف تختبر "أعراض" تلك الزيادة (سمات الوضوح). ولأن الأعراض "مرئية" أكثر من السبب، فمن الطبيعي أن تغوينا فكرة العمل على الأعراض؛ ناظرين في اتجاه السمات ("الإضاءة أفضل هنا...") . لكن مراعاة السبب تزيد من منطقية الأمر.

يمكنك مراعاة السبب عن طريق
مواصلة رفع فهمك للتفكير الفطري.

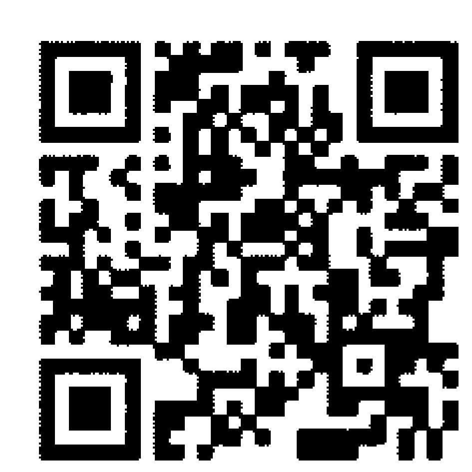
وهذا يعني أن هناك شيئًا رائعًا محتملًا بالنسبة لك...

استمر في الاستكشاف + تواصل مع الآخرين

شارك اكتشافاتك + عمِّق فهمك

نقطة تأمل: *ماذا يمثل الأمر لك لتدرك أنك تمتلك مصدر قدرات القيادة الأعظم موجودًا بالفعل داخلك؟ يمكنك أن "تنشطها" أكثر وأكثر بشكل وافٍ من خلال تعميق فهمك للتفكير الفطري.*

أليس ذلك أمرًا جيدًا لتعرفه؟ الآن تولَّ زمام المبادرة؛ قم بمسح رمز الاستجابة السريعة أو أدخل الرابط في متصفحك عندما تصبح مستعدًا للتقدم والبدء في مشاركة اكتشافاتك. سوف تجد أيضًا مصادر إضافية يمكنك استكشافها لمواصلة رفع وضوح فهمك...



www.ClarityBook.biz/chapter20

٢١

عش الحياة التي تحبها

"يجب أن نكون مستعدين للتخلص
من الحياة التي خططنا لها،
لكي نحظى بالحياة التي تنتظرنا.
يجب إزالة القشرة القديمة
قبل أن تظهر الجديدة"

جوزيف كامبل، ميثولوجي،
كاتب ومحاضر

"الآن دعني أطرح عليك سؤالًا نعرف جميعًا إجابته: الاختبار مزور، أليس كذلك؟ لقد برمجته لكي لا يمكن الفوز فيه..."

في مشهد محوري من فيلم Star Trek، إنتاج ٢٠٠٩، يدافع جيمس تي. كيرك (الذي لعب دوره كريس باين) عن نفسه ضد تهمة الغش في اختبار كوباياشي مارو (وهو محاكاة شديدة الواقعية للمعارك مصمم لقياس استجابة المتدرب لسيناريو لا يمكن الفوز فيه). كيرك هو أول شخص يفوز في الاختبار، لكن سبوك (مصمم الاختبار) اتهمه بأنه كسر القوانين. كان دفاع كيرك هو أن الاختبار نفسه خدعة؛ وأنه إذا كانت اللعبة مصممة بحيث لا يمكن الفوز فيها، فليس عليك الالتزام بقوانين اللعبة.

إذن ما علاقة هذا بموضوعنا؟

إليك العلاقة: سوء الفهم من الخارج إلى الداخل يحوّل الحياة إلى لعبة لا يمكن الفوز فيها. إن خرافات "سأكون سعيدًا عندما..." و"لن أكون سعيدًا إذا..." تعدنا بأن السعادة والأمن والرخاء تنتظرنا "هناك" على بعد أو في المستقبل. سواء كانت على بعد خمس سنوات أو خمسة أميال أو خمس ثوانٍ، يخبرنا سوء الفهم من الخارج إلى الداخل أن رغبة قلبنا بعيدة المنال، تقع هناك في نهاية تفكيرنا. لكن هذا غير صحيح ولم يكن كذلك أبدًا. لا يعمل الأمر هكذا.

عندما نتطلع إلى العالم الخارجي من أجل سعادتنا، أمننا وراحة بالنا، نحن نبحث في الاتجاه الخاطئ. لا يهم سواء كانت "هناك" خاصة بممتلكاتنا المادية أو إنجازاتنا الشخصية، تحسين الذات أو الروحانية. في اللحظة التي نفكر فيها أنه يوجد مكان ما يجب الوصول إليه، وأن المكان "هناك" أفضل من "هنا"، نكون قد خطونا خارج سلامتنا العقلية ودخلنا في لعبة لا يمكن الفوز فيها.

إذن ماذا يعني أن نخطو خارج اللعبة التي لا يمكن الفوز فيها، ونعود مجددًا إلى سلامتنا العقلية؟ ماذا يعني أن تعيش حياة تحبها، بغض النظر عن تقلباتها؟

انتهى البحث

في عام ٢٠٠٤ قبل أن أفهم مبادئ التفكير الفطري بتبصّر، كنت أدير ورشة عمل تُسمى *فن الوجود*. عند بداية اليوم الأول، بينما يبدأ الناس في الشعور بالراحة، كنت أقول شيئًا مثل هذا:

"هل تعرفون ذلك الشيء الذي كنتم تبحثون عنه... وترغبه قلوبكم؟ الشيء الذي كنتم تسعون إليه طوال هذه السنوات؟ أريد أن أدعوكم للترحيب بإمكانية أنه يمكنكم أن تحصلوا عليه اليوم... تحصلوا عليه هنا... تحصلوا عليه الآن...".

في اللحظة التي كانوا يستمعون إلى هذا، كانوا يبدأون في التحرك في مقاعدهم بعدم راحة، وكنت أقلّد حوارهم الداخلي، قائلين بتلهف:

"أنا أريده حقًا... وأتطلع فعلًا للحصول عليه... لكن اليوم قريب بعض الشيء... انظر، أنا أمامي شهر حافل، والكثير في ذهني... لكنني كنت أفكر، بعد أسابيع قليلة من الآن سيكون جيدًا جدًا... إنه أكثر شيء أريده في العالم، لذلك سوف أخصص له مساحة بالتأكيد... لكن إذا استطعت ترتيب الأمور بحيث يحدث الشهر المقبل... فسوف يمنحني ذلك الوقت للقيام بما أحتاج للقيام به... الشهر المقبل سيكون مناسبًا تمامًا...".

سواء سميت ذلك صورة الذات، الأنا، أو التفكير الخرافي، هناك شيء واحد لا يمكنها تحمله: العلم بأن الحياة التي ترغب بها موجودة هنا بالفعل؛ بأنك لا تحتاج أي شيء آخر لتصبح على ما يرام؛ بأنك تستطيع أن تعيش حياة تحبها، بدءًا من الآن. بالطبع، فهمت ذلك فكريًا في ٢٠٠٤، لكن لم يكن لدي فهم مجسد له. لذلك واصلت التفتيش... واصلت البحث... إلى أن جاء يوم أدركت شيئًا...

البحث انتهى.

بينما تواصل تعميق فهمك للتفكير الفطري، سوف ترى أن البحث والتفتيش لا يتوافق مع العلم بأنك تمتلك بالفعل كل شيء تحتاجه بداخلك؛ وأن البحث والتفتيش هما مجرد نكهة أخرى للعبة التي لا يمكن الفوز فيها. إن الشعور الذي كنا نفسره *"هناك شيء أحتاج للبحث عنه"* هو، في الحقيقة، شعور لبعض التفكير الخرافي، ليس إلا. لا يوجد شيء ناقص. لقد ولدنا كاملين، وأنت لا تزال كاملًا.

في اللحظة التي نتوقف فيها عن البحث خارج أنفسنا عن ذلك الشيء الذي يمكن العثور عليه فقط داخل أنفسنا، يتغير عالمنا بأكمله. بينما تواصل نظرتك للعالم التحول من كونها من الخارج إلى الداخل لتصبح من الداخل إلى الخارج، فمن الحتمي أنك ستحب نفسك وتحب حياتك أكثر وأكثر، مهما كانت صورتها.

تحقق من الواقعية

هل أقول إن فهم التفكير الفطري سوف يحوّل ظروف حياة الشخص إلى شيء رائع؟ لا. أنا أقول إنه عندما يرى الشخص الحياة من وضوح أعظم للفهم، فإنه يحظى بتجربة أكثر عمقًا في الحياة، أيًا كانت الظروف.

بالطبع، عندما يعيش الشخص تجربة ملموسة أكثر ثراءً، ويسمح بأن ترشده الحكمة، كثيرًا ما تتغير ظروفه أيضًا، لكن هناك مفارقة:

بينما تدرك أن سعادتك وأمنك ورخاءك لا يعتمدون على ظروفك، يصبح تغيير ظروفك أكثر سهولة.

مثال عملي

شخصان يقومان بنفس نوع العمل فقدا وظيفتهما وكلاهما يتقدم لنفس الوظيفة. كلاهما مؤهل جيدًا بشكل متساوٍ للمنصب الجديد. الفرق الوحيد بين الاثنين هو أن أحدهما لديه فهم مجسد للمبادئ التي تقف وراء التفكير الفطري لكن الآخر ليس لديه. عندما يذهبان إلى مقابلة العمل، يكون الفرق هائلًا. أحدهما صافي الذهن ومسترخٍ ومنتبه، بينما الآخر يشعر بالقلق وعدم الثقة. أحدهما يستمع بعمق إلى القائم بالمقابلة، ويبدأ في الشعور بالتواصل معه، بينما يشعر الآخر أنه خجول ومنعزل. أحدهما على اتصال بحكمته وإبداعيته، بينما الآخر عقله مزدحم ومتسرع. أيهما تظنه أقرب للحصول على الوظيفة؟ الشخص الذي يشعر بالسكينة، والحضور والثقة بنفسه؟ أم الشخص الذي يشعر بالقلق، وعدم الثقة والاحتياج؟ الأمر لا يستحق التفكير.

الحياة تبدو كأنها تستجيب بطريقة مشابهة. عندما تعيش من منطلق الوضوح، وترشدك الحكمة، تصبح الحياة حرة لتتكشف بخفة مع كل خطوة تتخذها. سوف تظل هناك تقلبات؛ هذا جزء من كونك إنسانًا. لكننا نشأنا لكي نقدّر الحياة. إن نظام مناعتنا السيكولوجي موجود لتوجيهنا نحو تجربة طبيعية وممتعة في الحياة. إن ردنا الطبيعي على الحياة هو الامتنان والتقدير، عندما لا يكون هناك شيء آخر يعترض الطريق. وماذا يعترض الطريق؟ إنه التفكير الخرافي!

ما يلي هو قائمة من الرسائل التذكيرية اللطيفة لمساعدتك في البقاء على المسار الصحيح، وعيش حياة تحبها. إنها ليست قواعد أو "كيفيات"، لكنها قد تخدم في إشعال بصيرة أو لحظة اكتشاف تحدث لك فرقًا في وقت من الأوقات.

الأكثر أهمية، أنها ليست شيئًا تحتاج لفعله أو ممارسته أو حتى تذكره. إن كل شيء تحتاجه موجود بالفعل بداخلك؛ أنت لا تحتاج للقيام بشيء لكي تحظى بحياة تحبها.

التقدير

عندما تجد نفسك في تجربة ملموسة أكثر عمقًا في الحياة، قدِّرها. هذا ليس فعلًا؛ إنه أشبه بعدم الفعل. إن مشاعرنا الأعمق بالحب، السلام والرخاء تحمل معلومات قيمة يمكنها أن تصحح نظام الفكر لدينا، مجتذبة إياه إلى تواصل أكثر قربًا مع الواقع. لذلك عندما تلاحظ ارتفاع هذه المشاعر، اسمح لنفسك بالبقاء معها.

الامتنان

الامتنان يشبه المخصّب للرؤى الجديدة. عندما تشعر بالامتنان لما شهدته بالفعل، أنت تخلق تربة خصبة للرؤى الجديدة لكي تزدهر. على العكس، البحث والتفتيش (مع إحساس النقص الذي ينطويان عليه) يشبه إغراق الأرض بمبيد الأعشاب. الامتنان والتقدير استجابات طبيعية للبصيرة، ولكونك على قيد الحياة، لذلك يمكنك أن تستمتع بهما عندما يأتيان.

لا تحاول اكتشاف الأمر

مثل الشمس خلف السحب، يكون صفاؤك وأمنك وراحة بالك بداخلك دائمًا، سواء كنت مدركًا لذلك أم لا. لكنك لا تستطيع أن تتصور طريقك إلى الوضوح والرخاء،

لذلك لا فائدة من محاولة اكتشاف الأمر. هذا يخلق المزيد من التفكير فحسب، وهو الشيء الوحيد الذي يحجب إدراكك للوضوح في المقام الأول. بدلًا من هذا، يمكنك أن تسترخي، وتدرك أن كل شيء تختبره هو إظهار للتفكير الفطري أثناء العمل.

الفهم هدف رشيد

يحب جميع الأشخاص أن يشعروا بالرضا، لكن عندما نجعل ذلك هدفنا، نستخدم جميع عادات التفكير القديمة لدينا لكي نحققه (بنتائج متوقعة). عندما يزيد هدفك من وضوح فهمك، تكون كل تجربة بمثابة فرصة للتعلم؛ لرؤية كيف أن مبادئ التفكير الفطري تخلق تجربة في الحياة في هذه اللحظة.

توقف عند الشعور بالانفعال

عندما تشعر بالقلق وعدم الثقة والانفعال، يبدو تفكيرك حقيقيًا تمامًا. لكننا دائمًا ما نشعر بتفكيرنا في اللحظة الراهنة، والشعور المنفعل يعني تفكيرًا منفعلًا؛ ليس أكثر ولا أقل. بينما لا أنصحك بفعل أي شيء حيال ذلك، دعه يتغير عندما يتغير، سوف تذكرك حكمتك أنك تعيش الشعور بتفكيرك. تلك هي الإشارة على أن نظامك يقوم بالتصحيح الذاتي. عندما تخطر إليك هذه الفكرة الحكيمة، انتبه، وسوف ترشدك مجددًا إلى الوضوح.

تطلع إلى المصدر

في أي موقف، نحن إما نتماشى مع سوء الفهم من الخارج إلى الداخل (متطلعين نحو نتائج التفكير الفطري)، وإما مع الواقع من الداخل إلى الخارج (متطلعين نحو المبادئ التي تقف وراء التفكير الفطري). عندما نضيع في التفكير الخرافي، قد يبدو أنه الطريقة الوحيدة لإدراك الموقف. لكن، في أية لحظة، يمكنك أن تحوّل نظرك عن نتائج تفكيرك، وتنظر في اتجاه مصادره، مبادئ العقل والوعي والفكر. مرة أخرى، هذا ليس فعلًا، لكنه شيء يحدث عندما تخطو خارج اللعبة التي لا يمكن الفوز فيها، وتواصل التيقظ لحكمتك.

أنت لا تحتاج لأن تكون حذرًا

لقد تعلم الكثير من الأشخاص (بما فيهم أنا) أن يكونوا حذرين مع تفكيرهم، محاولين أن يراقبوا ويديروا تجربتهم. هذا يتسبب في مزيد من التفكير، والذي قد

يحجبهم عن تجربة الوضوح، وهي الشيء نفسه الذي كانوا يحاولون الوصول إليه في المقام الأول. أنت لا تحتاج إلى القيام بهذا بعد الآن. عندما تحظى ببصيرة، تقوم هي بتحديث نظام الفكر لديك. أنت لا تحتاج للعمل عليه.

كن لطيفًا مع نفسك

إذا كانت القسوة على نفسك ستأتي بنتيجة، كانت لتأتي بها الآن. أنا أشجعك على أن تصبح لطيفًا ورقيقًا وودودًا مع نفسك. جميعنا لدينا عيوب وزلات ونقاط ضعف؛ يمكنك أن تحب نفسك كما هي، بكل علاتها. بصورة متناقضة، عندما نحب ونتقبل أنفسنا كما هي، فإن الأمور التي كانت مقاومة للتغيير برمته قد تتغير فجأة دون عناء. أو لا. كن لطيفًا مع نفسك، في كلتا الحالتين. مرة أخرى، إنه ليس شيئًا لتفعله؛ إنه شيء تدركه وتكون منفتحًا له. بينما يستمر تفكيرك الخرافي في الانصراف، ربما تبدأ في ملاحظة القدر الذي تحب به نفسك، لكنك لم تكن تدركه تمامًا حتى الآن. (إذا جعلتك الجملة تشعر بعدم ارتياح، فتذكر أنك تشعر بتفكيرك).

استرخِ

لقد قال أوسكار وايلد مقولته الشهيرة: *"الحياة أهم من أن تؤخذ بجدية"*. إن شعور الجدية هو مجرد إشارة إلى أننا نمتلك تفكيرًا جادًا، لكن إذا لم نعرف ذلك، يمكنه أن يصبح عملًا شاقًا ومملًا. في حين أنه هناك مواقف تتطلب ردًا جادًا، لكن ليست هناك حاجة للشعور بالجدية حيالها. الحب والسلام والوضوح كثيرًا ما تحمل المعلومات التي تحتاجها لحل المسائل الصعبة في الحياة، وتلك المشاعر الأكثر عمقًا تتعارض مع الشعور بالجدية (رغم أنه لا بأس بالتصرف بجدية عند الضرورة).

اتبع حكمتك

سوف ترشدك حكمتك من حيث أنت الآن إلى حياتك الأكثر إرضاءً وإلهامًا. إن الحكمة لا تجعلنا محصنين ضد تقلبات الحياة، لكنها تساعدنا على عيش الحياة بطريقة ملائمة بامتياز مع شخصيتنا. بينما تتعلم أن ترسم طريقك بواسطة الحكمة، وأن تعمق فهمك للتفكير الفطري، سوف تجد نفسك تعيش حياة تحبها، أكثر وأكثر كل يوم.

استمر في زيادة وضوح فهمك

إن رؤية سيمل ويس حول حمّى النفاس غيّرت الطب في العالم. إن الشيء الواضح لكل من يقرأ هذا الكتاب لم يكن واضحًا بالمرة للأطباء منذ ١٥٠ عامًا مضت. نحن نعيش في عالم تائه في سوء الفهم من الخارج إلى الداخل مثلما كان الأطباء في عالم ما قبل سيمل ويس من الهواء الضار و"الأجواء". عندما تجعل زيادة فهمك أولوية، أنت تعزز نقلتك من سوء الفهم من الخارج إلى الداخل، ما قبل المبادئ إلى نموذج من الداخل إلى الخارج. وإلى عيش حياة تحبها.

قوة المبادئ، مرة أخرى

في فصل سابق في هذا الكتاب، استخدمت تشبيه الكرة الممسوكة تحت الماء ليرمز إلى الوضوح الفطري ومرونة ورخاء الشخص. بمجرد أن تقوم اليد الممسكة بالكرة بتركها، ترتفع الكرة إلى السطح.

السبب الذي يجعل الكرة ترتفع بشكل موثوق جدًا هو الطفو. عندما تغمر جسمًا عائمًا في وعاء من الماء، يزداد الضغط كلما تعمقت بسبب وزن الماء بالأعلى. إن الاختلاف في ضغط الماء يمارس قوة تصاعدية على الجسم المغمور، مما يرفعه إلى السطح. هناك عوامل دقيقة تحكم المعدل الذي سيرتفع به الجسم المغمور، من بينها الوزن والكثافة والاحتكاك. لكن هذه العوامل جميعها يحكمها مبدأ واحد؛ مبدأ الجاذبية. مثلما ذكر سابقًا، المبدأ هو "المصدر الرئيسي أو الأساس لشيء ما".

يعمل الطفو بنفس الطريقة مع كل الأشخاص لأن

الجاذبية لا تفضل أحدًا على الآخر. إنه ليس أمرًا شخصيًا،

ولا توجد استثناءات. بنفس الطريقة،

المبادئ التي ترفع وضوحنا الفطري

وأمننا ورخاءنا تعمل بنفس الطريقة

مع جميع الأشخاص على سطح هذا الكوكب. إنه ليس أمرًا شخصيًا،

و لا توجد استثناءات.

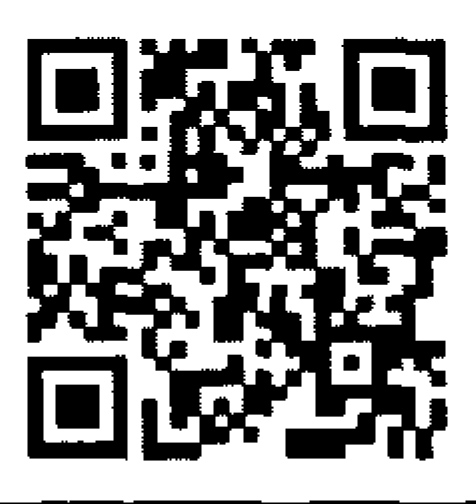
إذن، إذا كان هذا حقًا "نموذجًا جديدًا"، فماذا يعني ذلك لعالم الأعمال التجارية والعمل في السنوات المقبلة؟ وماذا يعني بالنسبة لنا كأفراد؟

استمر في الاستكشاف + تواصل مع الآخرين

شارك اكتشافاتك + عمِّق فهمك

نقطة تأمل: *انتهى البحث. أنت الآن على الأرجح تدرك أن أي إحساس متقاعس ربما تكون قد شعرت به بأن هناك مكانًا يجب الوصول إليه (وأن هناك أفضل من هنا) هو عبارة عن وهم. ليس هناك مكان لتصل إليه. أنت لا تحتاج لأن تحسِّن نفسك. البحث انتهى. لا بأس في أن يكون لديك أهداف وأحلام وتطلعات، لكن أنت رائع بالفعل.*

لكي نشرح ما قاله يونارد كوهين، يمكنك أن تتوقف عن محاولة تحويل نفسك إلى رائعة أدبية، وتسترخي في الرائعة الأدبية الحقيقية. الحياة في تقدم. عندما تنتهي من التأمل في هذه النقطة حتى الآن، قم بمسح رمز الاستجابة السريعة أو أدخل الرابط في متصفحك لكي تحصل على موارد إضافية، تشارك اكتشافاتك وتتعلم من التعليقات التي ينشرها الآخرون.



www.ClarityBook.biz/chapter21

٢٢

الاستفادة من الفوضى، والتعقيد وعدم اليقين

"نحن في مرحلة من الزمن
حيث يموت العصر البالغ ٤٠٠ عام من العمر
ويصارع عصر جديد من أجل أن يولد –
نقلة في الثقافة والعلوم والمجتمع
والمؤسسات أكبر بكثير مما شهده
العالم في يوم من الأيام".

دي وارد هوك، المؤسس والمدير التنفيذي
السابق لشركة فيزا

"كل شيء يمكن اختراعه قد تم اختراعه..."

هناك أسطورة شعبية تنسب هذه العبارة السخيفة على نحو غريب إلى مفوض مكتب براءات الاختراع الأمريكي عام ١٨٩٩. وبرغم أنه لا يوجد دليل قاطع على أنه قالها بالفعل، فإن مئات الأعوام الماضية شهدت وابلًا من التنبؤات قليلة التبصر والتي تؤكد ما لن يكون نافعًا أو لن يمكن تطبيقه أو لن يكون ممكنًا. طول الطريق بداية من أول هاتف إلى الشبكة العنكبوتية، عندما تكون كل ثورة تكنولوجية على شفا البزوغ، يصرح شخص ما ويقول إن هذا لن يحدث. ثم يحدث.

العالم يتغير بسرعة. إن الزيادة في السرعة والتعقيد والمعرفة يصحبها نقص في الانتباه وقلة الوقت واجتياح المعلومات. يعبر الناس عن رفضهم للفوضى والتعقيد والغموض، عائدين بالذكرى إلى الزمن البسيط. لكن ماذا لو كان هناك نمط أكبر وراء التغييرات التي نختبرها؟

موجات التحول

في كتابهما الإبداعي The Third Wave، يستخدم ألفين وهيدي توفلر تشبيه الموجات لوصف التغييرات الثورية التي اجتاحت العالم عبر التاريخ. كل "موجة" تحل المشكلات القائمة، مع خلق إمكانيات جديدة ومنافع جديدة وتحديات جديدة. حل المشكلات الجديدة يتم عن طريق الموجة التالية. باختصار، إليك الموجات الثلاث التي وصفها آل توفلر:

الموجة الأولى: الثورة الزراعية (الاستئناس)

تبدأ الموجة الأولى تقريبًا عام ٨٠٠٠ قبل الميلاد مع الاستئناس والزراعة للنباتات والحيوانات، مما أدى إلى تحقيق الاستقرار في الإمدادات الغذائية. مع مرور الوقت، سمحت الثروة الزراعية المتزايدة للمجتمعات الزراعية التي تتمتع باقتصادات غذائية أن تهيمن على مجتمعات الصيد وجمع الثمار.

الموجة الثانية: الثورة الصناعية (الميكنة)

تبدأ الموجة الثانية عام ١٧٦٠ تقريبًا بميكنة العمل اليدوي، مما أسفر عن الإنتاج الضخم للبضائع. الثروة الصناعية تؤدي إلى اقتصادات قائمة على التصنيع والتي تهيمن على المجتمعات الزراعية.

الموجة الثالثة: ثورة المعلومات (الرقمنة)

تبدأ الموجة الثالثة عام ١٩٤٠ تقريبًا بـ "رقمنة المعلومات". اقتصاد المعرفة يكافئ ثروة المعلومات، ويهيمن على المجتمعات الصناعية التي تفتقر إلى المعلومات.

تحوّل الموجة الحالي

هناك العديد من الإشارات التي تجعلنا نعرف أن الموجة الثالثة (ثورة المعلومات) تواصل النمو وأن الموجة الثانية (الثورة الصناعية) تنحسر. في الواقع، نقص الانتباه وقلة الوقت والتشبع بالمعلومات والتضور للتواصل الذي يختبره العديد من الأشخاص هو الحصيلة الحتمية لسوء الفهم من الخارج إلى الداخل في سياق تحوّل الموجة الحالي.

إن الغموض والتعقيد الذي نواجهه

أكبر بكثير من أن نحله بالعقل والتحليل وحدهما.

الوضوح (بكل ما يقتضيه) هو المفتاح لحل القضايا الكبيرة التي تواجهنا،

ولخلق مستقبل مستديم لأنفسنا ولمنظماتنا، وللأجيال التي ستعقبنا...

- نحن نحتاج *الوضوح*، بحيث نتمكن من استقدام منظور منهجي لحل مشكلاتنا وخلق الإمكانيات.
- نحن نحتاج *التوجيه*، بحيث نتمكن من خلق مستقبل هادف وجذاب.
- نحن نحتاج *الحكمة*، بحيث نتمكن من اتخاذ قرارات حكيمة في مواجهة الفوضى والتعقيد.
- نحن نحتاج *التواصل*، بحيث نتمكن من الاستمتاع بالثراء وإحساس الانتماء الذي يجلبه.
- نحن نحتاج *الموثوقية*، بحيث نتمكن من أن نكون صادقين مع أنفسنا، وأن نقود بنزاهة.
- نحن نحتاج *المرونة*، بحيث نتمكن من التفاوض في تحديات الحياة الكثيرة، بامتياز وكرامة.

- نحن نحتاج *الإبداع*، بحيث نتمكن من خلق الحلول والابتكارات المستديمة التي نحتاجها.
- نحن نحتاج *الحضور*، بحيث نتمكن من تحفيز الثقة، والبقاء على تواصل مع الواقع.

بينما تظهر كل موجة، تحتضن الثقافة الروايات الجديدة حول مستقبلها؛ تخيلات جديدة لنفسها (هل تتذكر النشرات السينمائية في الخمسينيات من القرن الماضي التي كانت تتنبأ بعصر ترفيهي يقوم على استخدام الروبوت؟). بينما تبدأ تخيلات المستقبل للموجة السابقة في التلاشي والتحلل، تصبح هناك حاجة لقصص إيجابية جديدة تتماشى مع الموجة الجديدة وتغذي الثقافة بالأمل فيما تعد به.

هذه إحدى المهام الرئيسية للقادة؛
أن يخلقوا رؤى ملهمة وجذابة لمستقبلاتنا الممكنة.

هناك مؤشرات مبكرة (ومتبنين مبكرين) بينما تظهر كل موجة. على سبيل المثال، كانت أجهزة الكمبيوتر هي مجال العلماء والجيش والمشروعات الكبيرة. بينما تحصلت الموجة الثالثة على القوة، اشترك فيها "خبراء الكمبيوتر" والهواة والمتبنون المبكرون الآخرون. لقد شهدت الثلاثون عامًا الماضية انتقال الكمبيوترات من حافة المتخصصين إلى التيار الرئيسي للمستهلكين حيث أصبحت مندمجة في حياتنا اليومية.

النقطة الأخيرة هذه أساسية. هناك ترابط وثيق بين احتضان العوامل المحركة للموجة الناشئة (الاستئناس، الميكنة، الرقمنة) والنجاح التجاري. لقد ازدهر الأفراد والشركات الذين احتضنوا الثورة الصناعية. المتبنون المبكرون لتكنولوجيا المعلومات ربحوا ميزة هائلة عن أولئك الذين ترددوا. في الواقع، إن أكبر الشركات وأكثرها ربحية هي تلك التي احتضنت بالكامل العوامل المحركة للموجة الناشئة (مثال، آبل، مايكروسوفت، جوجل، أمازون، إلخ).

نحن الآن في منتصف الثورة المعلوماتية، العديد من الأشخاص يكسبون رزقهم من خلال المشاركة في العمل المعرفي أكثر من أي وقت مضى. إذن ما الذي سيبدأ تحويل اقتصاد المعرفة؟

المؤشرات المبكرة للموجة الرابعة

إن "مؤشرات التقدم" للموجة الرابعة بدأت في التوافد أواخر القرن التاسع عشر مع مولد مجال علم النفس. كان عالم الأعمال سريعًا في احتضان علم النفس من أجل الأغراض التجارية، مستغلًا إياه في التأثير على الرأي العام والمستهلكين والموظفين على حد سواء. على مدار الأربعين سنة الماضية، كانت المؤشرات تتوافد بسرعة أكبر:

- بروز حركة الإمكانيات البشرية وعلم النفس الإيجابي والاهتمام المتزايد بالتنمية الشخصية.
- تعريف الحاجة لـ"الذكاء العاطفي" في أماكن العمل.
- الرغبة في الموثوقية والنزاهة والشفافية في الشركات التي نعمل معها.
- تركيز الأعمال المتزايد على تحديد وتنمية خصائص القيادة.
- تراجع الكثير من المؤسسات التي اعتمدنا عليها في السابق بسبب الإحساس بالأمن والغاية والانتماء (مثل، نظام التعليم، الخدمة البريدية، الخدمة المدنية، الشركات الكبيرة، وظائف من أجل الحياة، إلخ).
- يبحث الناس في أماكن أخرى عن الأمن والانتماء والغاية بينما يسعون وراء "المحافظ الوظيفية" ويتجهون نحو مزيد من الاستقلال والحرية الشخصية.

فهم طبيعة الفكر

إن الموجات الأولى والثانية والثالثة كل منها قد حركها فهم ثاقب لنقطة الفعالية الرئيسية للموجة:

- الموجة الأولى (الثورة الزراعية): فهم الزراعة.
- الموجة الثانية (الثورة الصناعية): فهم الميكنة/الصناعة.
- الموجة الثالثة (ثورة المعلومات): فهم المعلومات/الرقمنة/الحوسبة.

كلما تعمق فهمنا لـ"نقطة الفعالية" داخل موجة معينة، امتلكنا قوة أكبر لخلق قيمة.

معظم الناس هذه الأيام سوف يسلمون جدلًا بأن تفكيرهم يلعب على الأقل دورًا بسيطًا في تجربتهم في الحياة. لقد شهدت مؤشرات التقدم الخاصة بالموجة الرابعة أشخاصًا يحاولون التأثير في تفكيرهم بطرق متعددة، باستخدام الأساليب والطقوس والمنهجيات. عندما يبدأ الناس في رؤية أن التفكير يلعب دورًا في تجربتهم، فمن الطبيعي أنهم سيحاولون استخدامه للتأثير في تلك التجربة. لكن في الحين الذي عرّف فيه الناس بصورة صحيحة أن التفكير نقطة فعالية قوية بشكل مذهل، تأتي القوة الحقيقية من فهم طبيعة الفكر.

- الموجة الرابعة (ثورة الفكر): فهم طبيعة الفكر.

اقتصاد التجربة

هناك مؤشرات عديدة بالفعل على أننا نتحرك في اتجاه "اقتصاد التجربة". بينما يصبح الناس أكثر افتقارًا للوقت وتضورًا للانتباه وتركيزًا على القيم، تصبح جودة تجربتهم في الحياة أكثر أهمية. بالإضافة إلى رغبتهم في تحسين الجودة الكلية لتجربتهم اليومية، يبحث الناس عن مخزون من التجربة، مثل الواحات في الصحراء.

- لقد أسست ستاربكس مشروعًا تجاريًا بمليارات الدولارات يقوم على تشجيع الناس على اجتزاء ٢٠-٣٠ دقيقة من يومهم الحافل لكي يجلسوا على أريكة ويحتسوا قهوة بخمسة دولارات واسمهم مكتوب على الكوب. تجربة تستغرق ٢٠-٣٠ دقيقة، تتكرر يوميًا مع ملايين الأشخاص.

- لقد ساعدت متاجر شركة أبل (أبل ستور) في تحويل أبل إلى الشركة الأكثر ربحية في العالم عن طريق خلق تجربة داخل المتجر منفذة ببراعة، وتعريف الناس على "منتجات عصرية" مصممة بجودة فائقة ومرتفعة الفائدة.

- سياحة المغامرة (تجارب الرياضات الخطرة) والسياحة المقدسة (زيارة المواقع الروحانية لحركة العصر الجديد) والسياحة الخطرة (السفر إلى أماكن خطيرة جدًا) والسياحة البيئية (السفر الصديق للبيئة) هي جميعًا أمثلة على استعداد الناس للدفع مقابل التجارب القائمة على القيم.

إذن كيف يستفيد الفرد أو المشروع التجاري من الفوضى والتعقيد والغموض التي يجلبها تحوّل الموجة الحالي؟

العامل الحاسم للموجة الرابعة

هناك شيء واحد يؤثر على جودة تجربة الشخص أكثر من أي عامل آخر...

مستوى الوضوح لديك؛ الحالة الذهنية التي تمر بها عندما تحظى به.

الوضوح هو "الفارق الذي يصنع الفرق" عندما يتعلق الأمر بأي تجربة:

- يذهب ثنائي لمشاهدة فيلم ما. أحدهما ينخرط تمامًا ويحب الفيلم، الآخر يشعر بالملل ويشرد ذهنه. الشخص الذي انخرط لديه ذهن صافٍ، الشخص الذي شرد ذهنه لديه عقل ممتلئ بالتفكير الممل والمشتت.

- ستة أشخاص يجلسون في اجتماع عمل. الفرق بين إهدار الوقت الممل بشدة والتجربة المثمرة الولّادة هو مستوى الوضوح لدى المشاركين.

- أسرة تذهب لقضاء العطلة في سيشيل. أربعة منهم يحبونها، لكن الابن المراهق يجدها مملة. الوضوح هو ما يصنع الفرق.

إن قيمة الحدث تعتمد على جودة التجربة التي مرّ بها الشخص. جودة التجربة التي مرّ بها الشخص تعتمد بنسبة ١٠٠٪ على مستوى الوضوح لدى الشخص عند مروره بالتجربة. لهذا السبب يكون فهم طبيعة الفكر أساسيًا جدًا لاقتصاد التجربة.

بينما تواصل ثورة المعلومات خطف انتباه الناس، سيظل العامل الحاسم الذي يؤثر في قدرتهم على الاستمتاع بأي تجربة هو وضوح الذهن.

حتى الآن، في اقتصاد التجربة، تحملت الأعمال التجارية مسئولية إدارة المزيد من الجوانب الخارجية لتجربة الشخص. لقد تقدم مصممو ألعاب الفيديو خطوة أبعد، وأصبحوا محترفين في التأثير في الأحداث العصبية التي يمر بها اللاعبون.

يجادل بعض الأشخاص بأن الخطوة التالية ليست اقتصاد التجربة؛ وأننا الآن نشهد "اقتصاد التواصل" أو "اقتصاد الإبداع". ربما يكونون محقين، وسواء كانوا محقين أم لا، تظل نقاط الفعالية كما هي: وضوح الذهن ووضوح الفهم. إن ثورة الفكر تمضي قدمًا بالفعل.

المستقبل ينتمي لأولئك المستعدين للتقدم خطوة أبعد من ذلك، والبدء في التأثير على فهم عملائهم لكيفية عمل الحياة.

تحقق من الواقعية

أنا أسمعك تقول: *"لكن مهلًا! إذا تجول جميع الأشخاص وهم يشعرون بالرضا ووضوح الذهن، ألن يكون هذا أشبه بالعيش في مجتمع من الزومبي الآلي؟ ماذا عن شخصيتي وذاتي؟"*

ليس هناك ما تقلق بشأنه. إن الشخص الذي يعيش من منطلق سوء الفهم من الخارج إلى الداخل يكون آليًا (ببراءة) أكثر بكثير من الشخص الذي يعيش من منطلق الوضوح والرخاء. بينما يواصل وضوح فهمك الارتفاع، تزيد احتمالية أن تتخذ القرارات الصعبة، وأن ترشدك حكمتك.

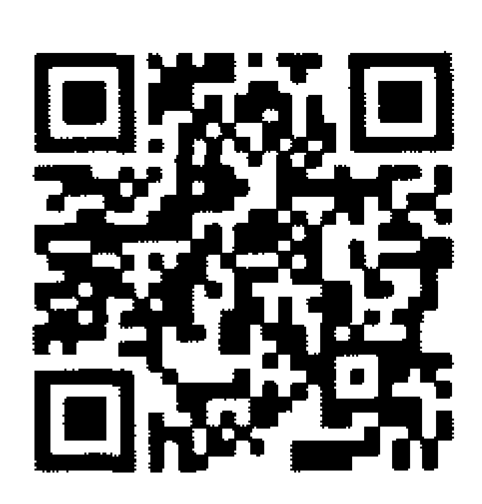
إن حقيقة التفكير الفطري تمتلك القوة على مس هويتنا الحقيقية... جوهرنا... أرواحنا. وعندما نواصل إدراك شخصيتنا الحقيقية، نكتشف أن الشيء الذي يمكنه أن يصنع الفارق الأكبر في حياتنا يمثل أيضًا مساهمتنا الأعمق للإنسانية وللعالم وللحياة بأسرها...

استمر في الاستكشاف + تواصل مع الآخرين

شارك اكتشافاتك + عمِّق فهمك

نقطة تأمل: لقد أفضت الثورة الصناعية إلى زيادة هائلة ومستمرة في مستوى المعيشة لعدد ضخم من الأشخاص. لقد كان هذا تغييرًا رئيسيًا على عكس أي شيء آخر في تاريخ الإنسانية. هل خطر لك أننا قد نكون على شفا تغيير رئيسي آخر بنفس العمق؟

في الواقع، التغيير الرئيسي العميق القادم في طور التنفيذ بالفعل. إنه وقت استثنائي لنكون أحياء، ويمكنك أن تكون جزءًا من التحوّل. شارك بالأمر! اطلع على قسم الموارد الإضافية الخاصة بهذا الفصل، استكشف الموارد التي تجدها هناك وتواصل مع الأشخاص الآخرين. في كل مرة تفعل هذا، يمكن للأمر أن يساعدك على زيادة وضوح فهمك. فقط قم بمسح رمز الاستجابة السريعة أو استخدم الرابط لكي تدخل في اللعبة الآن...



www.ClarityBook.biz/chapter22

٢٣

فن التغيير المستدام

"الثقافة تلتهم الاستراتيجية على الإفطار".

بيتر دراكر،
مستشار في الإدارة وكاتب

"لقد طوّرنا السرعة لكننا حصرنا أنفسنا. والماكينات التي تمنحنا الثروة تركتنا محتاجين؛ ومعرفتنا جعلتنا متشائمين، وجعلنا ذكاؤنا غليظين وقاسين. نحن نفكر كثيرًا ونشعر قليلًا. نحن نحتاج للإنسانية أكثر من حاجتنا للماكينات، نحتاج للطف أكثر من الذكاء..."

لقد قال تشارلي شابلن هذه الجملة الختامية الجميلة بشكل خاطف في فيلم The Great Dictator عام ١٩٤٠، لكنها تبدو صائبة اليوم أكثر من أي وقت مضى. إن شجاعة وتواضع وحكمة شابلن تدوّي عبر السنوات اللاحقة مثل النبوءة.

إن الفنانين مثل شابلن هم الكناري في منجم فحم الإنسانية، فلديهم القدرة على الإحساس بأنماطنا وإمكانياتنا الناشئة قبل أن تصبح واضحة للآخرين. وفي حين أن تحذيراته حول علاقتنا بالتكنولوجيا مستبصرة بصورة مدهشة، إلا أن رسالة الأمل لمستقبلنا الفردي والجماعي تلمع بشكل أقوى.

الحقيقة هي، نحن لدينا سبب جيد لكي نكون متفائلين. إن رغبتك في الوضوح هي حياة تتطور بداخلك. إن واقع أنك تقرأ هذا الكتاب يعني أنك قيد عملية التطور، سواء كانت الأشكال الخارجية لذلك التطور ظاهرة لك أم لا. بينما تجلس هنا، تقرأ هذا الكتاب، يمكنك أن تسترخي عندما تعرف أن التيارات الأعمق لتحوّلك الشخصي تتقدم بالفعل في وحول وعبرك أنت وحياتك.

نهاية عالم اليرقة

بمجرد أن تقوم اليرقة بطرح جلدها لكي تكشف عن الخادرة التي ستقدم الحماية خلال عملية التحول، يحدث شيء غير عادي...

تبدأ اليرقة في التحلل!

إن العصارات الهضمية التي كانت تحلل الطعام تقوم الآن بإذابة معظم جسم اليرقة، مسببةً شيئًا يشبه "شوربة اليرقة"، هذا المرق الإبداعي يحتوي على عدد صغير من أجزاء

الجسم الناجية بالإضافة إلى عدد كبير من الخلايا التخيلية التي كانت موجودة بداخل جسم اليرقة منذ ولادتها؛ الخلايا التخيلية تتجمع لتكوّن أنسجة وبنية الفراشة البالغة. إن التحول من يرقة إلى فراشة ليس عملية تراكمية؛ اليرقة لا تنبت أجنحة، بل بينما تتشكل الخلايا التخيلية معًا وفق نمط موجود مسبقًا، تخرج الفراشة من شوربة اليرقة.

التحول من يرقة إلى فراشة يمكنه أن يكون تشبيهًا مجازيًا جذابًا للتحول الشخصي والجماعي...

- إن مخطط الفراشة موجود مسبقًا داخل جسم اليرقة، "متضمن" داخل الخلايا التخيلية. بصورة مماثلة، نمط التحول الخاص بك موجود مسبقًا بداخلك، "متضمن" بداخل الطاقة عديمة الشكل لشخصيتك الحقيقية.
- اليرقة لا "تعمل على" أن تصبح فراشة؛ إنها تتحول بتناغم مع طبيعتها الموجودة مسبقًا. بصورة مماثلة، أنت ليس عليك أن تناضل أو أن "تعمل على" التحول، إن الانسجام مع شخصيتك الحقيقية يتناغم مع طبيعتك الموجودة مسبقًا.
- إن التغير من يرقة إلى فراشة يعد تحولًا؛ تحولًا صادقًا على أكثر المستويات جوهرية. بصورة مماثلة، الانسجام مع حياتك الأكثر إلهامًا هو تحول صادق، وإعادة لترتيب متعمق لتجربتك في الحياة، وكيفية ارتباطك بها.

تمييز: الازدياد مقابل التحول

الازديـاد هو عملية تعزيز، تحسين أو زيـادة شيء مـا. إن معظم عمليات التدريب، والتمرين، والتنمية الشخصية تكون موجهة نحو حل المشكلات وتحديد الأهـداف؛ مساعدة الشخص في أن يزيد حياته وأن يصبح أكثر "تكيفًا" مع العيش في سياق سوء الفهم من الخارج إلى الداخل.

التحول يعني تغيير الشكل أو البنية التحتية لشيء ما. إن الانتقال إلى فهم ثاقب للتفكير الفطري هو تحول حقيقي، مغيرًا البنية التحتية لكيفية فهم الشخص واختباره للحياة. من هذا المنطلق، تظهر حلول وأهداف واتجاهات جديدة والتي لم تكن مرئية من داخل عقلية "الازدياد".

كل شخص على وجه هذا الكوكب يمتلك قدرة مستترة على فهم الطبيعة الحقيقية للحياة. إنها موجودة بداخل كل شخص منا، مثل الخلايا التخيلية في جسم اليرقة. عندما نبدأ في إدراك تلك الطبيعة الأكثر عمقًا، تتحول تجربتنا في الحياة، ونبدأ العيش في عالم جديد.

على نحو متناقض، بينما نزيد من وضوح فهمنا، كثيرًا ما "يزداد" الشكل الخارجي الذي تتخذه الحياة بطرق لم نكن لنتوقعها أبدًا من داخل سوء فهمنا القديم، من الخارج إلى الداخل. أيًا كان الشكل الذي تتخذه، هناك إحساس متنامٍ بأنك تعيش حياة تناسبك على نحو مثالي.

إن الفهم المتبحر، الأكثر عمقًا للحياة يمنحك أيضًا عيونًا جديدة. المواقف التي كانت من قبل معقدة ومربكة تبدو فجأة أكثر بساطة عندما تتمكن من رؤية مبادئ التفكير الفطري أثناء العمل. المشكلات التي بدا حلها مستحيلًا تتلاشى في أغلب الأحيان عندما يلعب الوضوح والحكمة دورهما. الإحباط قد يتحول إلى فهم، والاستياء إلى شفقة عندما نرى أن كل شخص معرّض لتقلبات الحياة، وأننا جميعًا نستخدم هذه المبادئ من أجل خلق تجربة فردية فريدة للواقع.

حقائق منفصلة

بمجرد أن ندرك أن تجربتنا في الحياة تخلق من الداخل إلى الخارج، يتبع ذلك أن كلًا منا يعيش في واقع تجريبي فريد ولَّده الفكر. لا يوجد شخصان يعيشان نفس التجربة في الواقع، وواقع كل شخص يبدو حقيقيًا بالنسبة إليه (تذكر: الفكر يخلق العالم ثم يقول "أنا لم أفعل ذلك").

إن كل شخص تقريبًا على هذا الكوكب يعمل من داخل سوء الفهم من الخارج إلى الداخل؛ القليل منا فقط يدرك حقيقة "الحقائق المنفصلة". في الواقع، حتى عندما نفهم بتبصر طبيعة الحياة من الداخل إلى الخارج، لا يزال من المثير للدهشة عدد المرات التي "ننخدع" فيها ونفكر أننا نعيش في عالم من الخارج إلى الداخل.

لكن بينما تواصل زيادة وضوح فهمك، تصبح أكثر عرضة لرؤية "البراءة النفسية" داخل نفسك وداخل الآخرين. إن كل شخص يبذل قصارى جهده من داخل مستوى الفهم الموجود لديه. إذا كنا نمتلك تفكيرهم، كنا سنفعل نفس الشيء الذي يفعلونه. عندما يرتفع وضوح فهمنا، نتصرف وفقًا لذلك. عندما نرى بوضوح أكثر ونشعر بتحسن، نبدأ في الأداء بصورة أفضل.

تحقق من الواقعية

أنا أسمعك تتساءل: *"ماذا بشأن القتلة المجرمين والطغاة المستبدين. هل أنت حقًا تلمح إلى أنهم أبرياء؛ وأنهم غير مسئولين عن جرائمهم؟"* إنهم بالطبع مسئولون عن الجرائم التي ارتكبوها، وفي حاجة لأن تتم معاملتهم بناءً على ذلك. لكنهم أبرياء سيكولوجيًا. بقدر الغرابة التي يبدو عليها الأمر، بدت لهم جرائمهم "منطقية" من منطلق الواقع التجريبي الذي ولَّده الفكر الذي كانوا يعيشون فيه حينها، حيث يضللهم سوء الفهم من الخارج إلى الداخل ويفاقم مشكلاتهم.

في زمن سيمل ويس، أصاب الأطباء المرضى عن جهل بالمشارط الملوثة. لقد كانت هذه نتيجة حتمية لمستوى فهمهم في ذلك الوقت. بمجرد أن حظوا بفهم أعمق لطبيعة الجراثيم والبكتريا، تصرفوا وفقًا لذلك، وقاموا بغسل أيديهم وتعقيم أدواتهم.

إن معظم مشكلات البشرية على المستوى الفردي والتنظيمي والعالمي هي النتيجة الحتمية لمستوانا الحالي من (سوء) الفهم. بمجرد أن نحظى بفهم أكثر عمقًا على المستوى الشخصي والجماعي، سوف نتصرف وفقًا لذلك، وعندما يبدأ المزيد من الأشخاص في إدراك حقيقة سوء الفهم من الخارج إلى الداخل، سوف يتغير عالمنا.

تأثير الشبكة

إن "تأثير الشبكة" يصف التأثير الذي يملكه ذلك المستخدم الإضافي على قيمة شبكة ما بالنسبة لبقية المستخدمين؛ فعندما كان شخص واحد يملك الهاتف، لم يكن له أي قيمة، لكن كلما تمت إضافة مستخدم آخر، زادت قيمة الخدمة بالنسبة للجميع. نفس الشيء صحيح بالنسبة للبريد الإلكتروني وفيسبوك وتويتر وجميع الخدمات الأخرى التي تتمتع بجانب مرتبط بالشبكات، فمع إضافة كل شخص للشبكة، *تزداد قيمة الشبكة بالنسبة لكل شخص.*

بوثبة مجازية، يمكنك أن تنظر إلى الخرافات والنماذج الجديدة بطريقة مشابهة. اليوم، تعمل الغالبية العظمى من البشرية من منطلق سوء الفهم من الخارج إلى الداخل. في الوقت الذي يبلغ فيه الطفل ستة أعوام، يكون قد تم إخباره بـ ١٠٠,٠٠٠ طريقة مختلفة، أنه يعيش في عالم من الخارج إلى الداخل. في عالم حيث يكون من الخارج إلى الداخل "حقيقة" لجميع الأشخاص تقريبًا، يكون "تأثير الشبكة" قويًا؛ يتعزز سوء الفهم من الخارج إلى الداخل أينما ننظر.

لكن عندما تتيقظ لطبيعة الواقع من الداخل إلى الخارج، يحدث أمران: تقل قوة تأثير الشبكة من الخارج إلى الداخل وتزيد قوة تأثير الشبكة من الداخل إلى الخارج. بينما تتيقظ لطبيعة الحياة من الداخل إلى الخارج، أنت تجعل قوة الفهم من الداخل إلى الخارج أقوى بالنسبة للجميع، بالإضافة إلى تسهيل الأمر على الشخص التالي ليرى ذلك بنفسه.

تجربة فكرية

استاد ويمبلي بلندن يستوعب ٩٠,٠٠٠ شخص، مذهل. تخيله، ممتلئًا على آخره، وكل شخص يحمل في يده شمعة غير مضاءة. فجأة تنطفئ الأنوار، ويغوص الاستاد في الظلام. في وسط الإظلام، تضاء شمعة واحدة. يستطيع الجميع أن يروا بصيص الضوء الصغير، ويشاهدوا بينما يلمس الضوء شموع الآخرين الذين يقفون بالقرب منه. تلك الشموع تتوهج. الآن هناك ١٠ شموع تشتعل، ثم ٥٠ ثم ١٠٠! تزداد كمية

الضوء الصادر من الشموع المشتعلة، والآن يمكنك أن تتعرف على وجوه الناس. في خلال دقائق، تشتعل ١٠,٠٠٠ شمعة، ويملئ الضوء الاستاد. ثم ٢٠,٠٠٠، ثم ٣٠,٠٠٠، وهكذا...

في اللحظة التي تبدأ فيها شمعتك بالاشتعال، أنت تزيد كمية الضوء المتاحة لجميع الأشخاص، ويتلاشى الظلام أكثر.

العالم يتغير بوتيرة أسرع من أي وقت مضى؛ الأنظمة القديمة تتهاوى بينما تظهر أنظمة جديدة لتحل مكانها. وفي حين أن هناك عددًا كبيرًا من الأشخاص على الكوكب أكثر من أي وقت مضى في التاريخ، نحن نعيش في زمن حيث يمتلك كل فرد قوة ضخمة للعب دور في خلق عالمنا.

لقد قال المعلم الروحي للإدارة بيتر دراكر إن "الثقافة تلتهم الاستراتيجية على الإفطار". إن الأعمال التجارية الهدامة، بداية من أبل إلى زابوس، تعرض صدق تأكيد دراكر. لقد كان يعترف ضمنيًا أنه حتى الاستراتيجيات الأكثر ذكاء تعتمد على الناس من أجل تطبيقها؛ الأشخاص الذين تعني ثقافتهم (المجموعة المشتركة من القصص، القيم، المعتقدات، الافتراضات، الفهم، وجهات النظر التي يعيشون من منطلقها) الفرق بين النجاح والفشل.

في كتابها، Conscious Evolution، تستخدم العالمة المستقبلية باربرا ماركس هوبارد مصطلح "المبدعين الثقافيين" لوصف الأشخاص الذين يتحولون ويدركون طبيعتهم الحقيقية. هوبارد تأخذ تشبيه الفراشة أبعد، مشيرة إلى أن المبدعين الثقافيين هم الخلايا التخيلية في يرقة حضارتنا، ويتجمعون لتكوين فراشة مستقبلنا الجماعي.

إذا كان هذا يبدو تشبيهًا بعيدًا، فاسأل نفسك: كيف ستصبح شركتك إذا حظى كل شخص يعمل معك بفهم متبصر للتفكير الفطري؟ كيف سيصبح عالمك إذا حظي كل شخص تعرفه بفهم متبصر للتفكير الفطري؟ كيف سيتصرفون إذا شعروا بالرضا داخل أنفسهم وعن أنفسهم؟ كيف سيتصرفون إذا استرشدوا بالحكمة أكثر من التفكير الخرافي؟ أنا أشجعك على خلق توقعاتك الخاصة لما سيصبح عليه عالمك وفقًا لهذا النموذج الجديد.

إن مهمة خلق رؤية مترابطة لمستقبل البشرية تتجاوز نطاق هذا الكتاب. لكن، بينما تواجهنا بعض التحديات الضخمة، لدينا أسباب لكي نكون مفعمين بالأمل...

- معظم الأشخاص على هذا الكوكب لم يشتركوا أبدًا في الحروب.
- شوارع معظم المدن أصبحت أكثر أمانًا من ذي قبل.
- أصبحت العلوم الطبية قادرة على معالجة حالات أكثر من أي وقت مضى في التاريخ.
- ثورات الربيع العربي شهدت تواصلًا عالميًا مما سهل الإطاحة ببعض الأنظمة الاستبدادية.
- العملاء يطالبون الشركات التي تخدمهم بأن تصبح موثوقة وشفافة ومسئولة اجتماعيًا بصورة متزايدة.
- يطالب المواطنون بأن يتم وضع البيئة على قمة الأجندة الخاصة بالحكومة والشركات.
- التواصل العالمي يعني أن تنتشر الأفكار الجديدة بسرعة وفاعلية وسهولة أكثر من أي وقت مضى في التاريخ.

من المفهوم أن الناس يشعرون في بعض الأوقات بالعجز والهزيمة عند مواجهة المشكلات والتحديات الكبيرة التي تواجه البشرية. لكن هناك سبب أكبر لكي نكون متفائلين. كما ترى، هناك أناقة مذهلة كامنة في الحقيقة التي تقف وراء تجربتنا في الحياة. إن خرافة من الخارج إلى الداخل تعني أن الناس يبحثون ببراءة خارج أنفسهم عن شيء يمكن فقط أن يأتي من الداخل. لكن الأمر لا يسير بهذه الطريقة؛ إنه يعمل من الداخل إلى الخارج فقط. وعندما نسمع ذلك بصدق بأنفسنا، نتفق معه.

توقف وفكر في هذا اللحظة...

تمامًا مثلما يوجد المخطط الخاص بحياتك الأكثر نجاحًا

وإلهامًا مسبقًا داخل وعيك،

يوجد المخطط الخاص بإمكانية البشرية

الأكثر نجاحًا وإلهامًا داخل وعينا الجماعي...

إن استجابتك لرغبة التحول الحقيقي تتلخص في قرار بسيط. هل تختار أن...

أ) تلعب لعبة لا يمكن الفوز فيها، مصارعًا سوء الفهم من الخارج إلى الداخل، أم...

ب) تركز على زيادة وضوح فهمك، والانسجام مع طبيعتك الحقيقية، وعيش حياتك الأكثر نجاحًا وإرضاءً وإلهامًا.

إن الأمر يستحق أن تأخذ بعض الوقت لكي تفكر مليًا في هذا الخيار. قد يكون التفكير الخرافي جذابًا، وجميعنا نتعرض لخداعه من وقت لآخر لكنه، في نهاية اليوم، يظل مجرد وهم. عندما تقرر أن تجعل من ضمن أولوياتك أن تعمق فهمك للتفكير الفطري، أنت توائم نفسك بشكل وثيق مع الواقع، ومع طبيعتك الحقيقية.

هذا هو جوهر الوضوح.

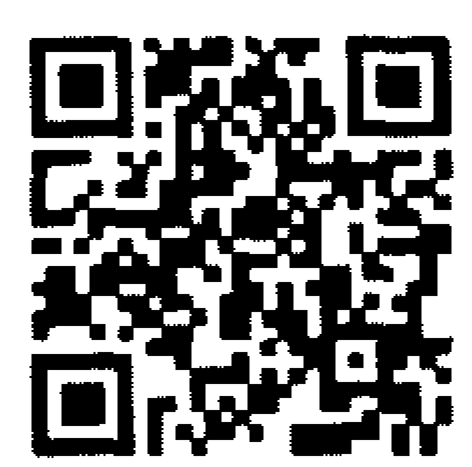
نحن جميعنا في هذا الأمر معًا، كلّ يلعب دوره في تكشّف الحياة، تطورنا الشخصي والجماعي. إن حقيقة أنك تقرأ هذا الكتاب تعني أنك تبحث في الاتجاه الصحيح؛ مبادئ التفكير الفطري. واصل البحث في هذا الاتجاه، وسوف يواصل وضوح فهمك الزيادة بينما تتمتع بالفوائد القوية للبصيرة والإدراك.

قبل كل شيء، تذكر هذا: جميعنا بشر، جميعنا لديه تقلبات خاصة به. نحن نكوّن تجربتنا في الواقع من الداخل إلى الخارج، مستخدمين قوة الفكر. وبينما لا نملك أن نختار المقياس الزمني، يمكن للتفكير الجديد أن يظهر في أي وقت. وعندما يصل التفكير الجديد، يتغير عالمنا.

استمر في الاستكشاف + تواصل مع الآخرين
شارك اكتشافاتك + عمِّق فهمك

نقطة تأمل: *ماذا لو كانت هناك صورة أكبر؟ يعتقد الكثير من قادة الأعمال أصحاب التفكير التطلعي أننا في وسط تحول مجتمعي متعمق. هل يمكن أن تعني حقيقة أنك تقرأ هذا الكتاب أنك جزء لا يتجزأ من "الحمض النووي المجتمعي" لما سيحدث؟*

أنا أتمنى ذلك. سيكون الأمر مسليًا أن تصبح جزءًا من الفراشة أكثر من أن تصبح جزءًا من الشرنقة التي تخلفها وراءها! اشترك، وتواصل مع الآخرين وشارك اكتشافاتك؛ إنها واحدة من الطرق الأكثر ثقة لمواصلة تعميق وضوح فهمك. وبالطبع، هناك موارد إضافية متعلقة بالفصل ٢٣.



www.ClarityBook.biz/chapter23

٢٤

العمل الملهَم

"انسَ الأمان.
عش حيث تخشى أن تعيش.
شوّه سمعتك.
انكشف".

جلال الدين الرومي، شاعر

"كثيرًا ما يظهر الإلهام أثناء فعلك لشيء آخر..."

لذلك...

اثبت وجودك...

تحلَّ بالجرأة...

ادخل في اللعبة...

ابقَ في اللعبة...

ادخل في المجهول...

وواصل التجربة...

توقف وفكر مليًا بين الحين والآخر...

اكتشف "كيف" بينما تتخذ الخطوة التالية...

تذكر، أنت تعيش في الشعور بتفكيرك...

عندما تذكرك حكمتك بهذا،

استرخِ... النظام يقوم بالتصحيح الذاتي...

إذا وجدت أنك موجه في الاتجاه الخاطئ،

فعدِّل وضعك كما ينبغي...

كن مستعدًا لارتكاب الأخطاء والتعلم منها...

استمر في زيادة وضوح فهمك...

أنت قادر على أمور أكثر بكثير مما تعتقد...

لأنك أكبر بكثير مما تعتقد...

اكتشف طريقك من خلال السير فيه...

وكن ممتنًا للنجاحات...

وكيّسًا في الإخفاقات...

وابذل أقصى ما لديك...

لكي تستمتع بنفسك...

في كل خطوة في الطريق...

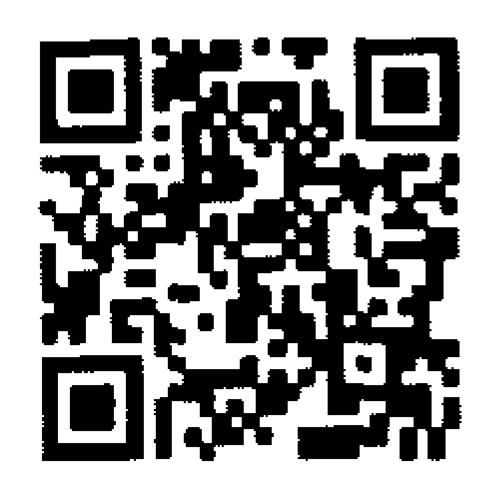
ثق بفهمك المتزايد...

لكيفية عمل النظام...

استمر في الاستكشاف + تواصل مع الآخرين

شارك اكتشافاتك + عمِّق فهمك

نقطة تأمل: *كفاك تأملًا؛ حان وقت العمل. عندما تصل لمنطقة الموارد الإضافية الخاصة بهذا الفصل، سوف تجد نسخة من الصفحة السابقة والتي يمكنك طباعتها وتعليقها على الحائط. هناك الكثير من الأشياء الرائعة الأخرى من أجلك أيضًا، كمكافأة لك على وصولك لنهاية الكتاب. شكرًا لقراءتك كتاب "الوضوح"؛ أنا أتطلع للتواصل معك شخصيًا أو عبر الإنترنت في وقت ما في المستقبل.*



www.ClarityBook.biz/chapter24

قائمة التميزات

شكر وتقدير

اسم المؤلف هو الذي يظهر فوق الغلاف، لكن هناك دائمًا أشخاص آخرون بدونهم لن يرى الكتاب ضوء النهار. لقد أسهم عدد لا يحصى من الأشخاص في تعليمي وعملي على مدار سنوات. لن أتمكن أبدًا من شكرهم بشكل وافٍ، مع ذلك، هناك عدد من الأشخاص الذين كان دعمهم وإرشادهم جزءًا لا يتجزأ من تأليف هذا الكتاب. شكر خاص لـ...

أعضاء Inner Circle Group، لمرافقتهم لي خلال هذه الرحلة...

جميع الأشخاص الرائعين الذين انضموا لمجتمعي، قرءوا مقالاتي واستخدموا منتجاتي وخدماتي على مدار أعوام؛ لقد دعمتموني في فعل ما أحبه منذ ١٩٩٨...

كاثي كاسي، تشيب تشيبمان، جاريت كريمر، مارك هوارد الحاصل على الدكتوراه وساندي كروت؛ لوقوفكم بجانبي في الشدائد، لقد تعلمت الكثير مما شاركتموه معي، وتعلمت أكثر منكم أنتم...

تيري ليهي، على صفائك وعطفك وتوجيهك الذي لا يضاهى...

دكتور كيث بلفنز وفالدا مونرو، على الصمود وإنارة النموذج الوحيد...

سيد بانكز، لمشاركتك وجهة نظرك...

إيان، ميجز، أندرو، ليندسي (أبي، أمي، أخي، أختي)؛ يمكنك أن تختار أصدقاءك، لكن عندما يتعلق الأمر بعائلتك، فإنها مسألة حظ؛ لقد ولدت محظوظًا...

أندرو وليزا، لاستضافتكما لي (و تحملكما لي) خلال ملحمة Whistler...

جو نيكولز، على حبك ودعمك وحدسك السليم...

جون ويلكز، لإبقاء الأمر متوازنًا...

عامر، فاس، جون، ريتشارد؛ القليل من الرجال محظوظون ليكون لديهم رجال قليلون مثلكم ليعتبروهم أصدقاء...

جان تشيبمان، لحبك وحكمتك...

ديكر كونوف، لإعادة تعريفك لي بالتواصل...

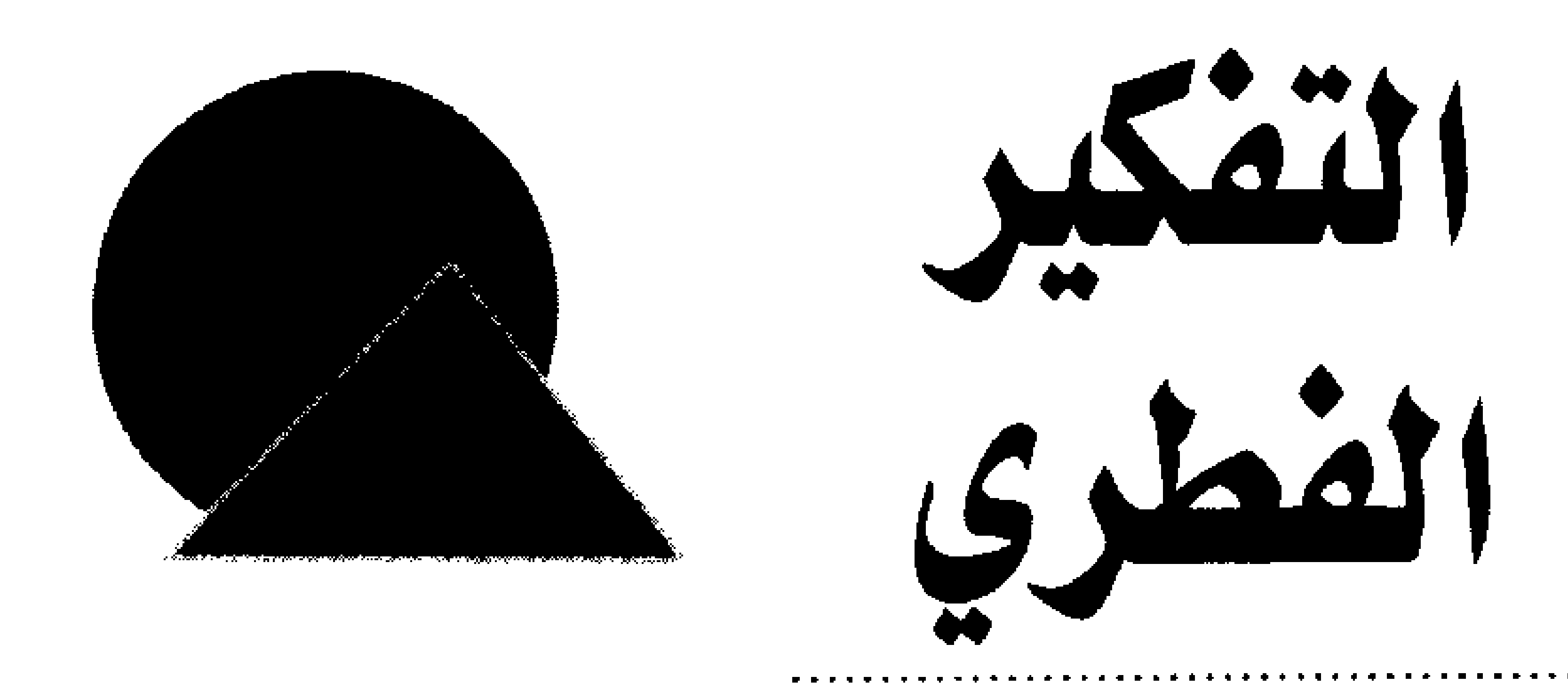
شا واسموند، لإيمانك بي...

مايكل نيل، لحبك وتفهمك ودعمك...

نيكي أوين (المدير الإداري لـ "جيمي سمارت المحدودة")، على حفاظك على نجاح الشركة...

كل المخلصين الذين علموني، دربوني، نصحوني (بشكل رسمي أو غير رسمي أو دون قصد). إن الدروس التي تعلمتها منكم لم تكن دائمًا هي ما تدرّسونه، لكنها جميعها اتضح أنها قيّمة...

و أخيرًا، للفريق الاستثنائي في كابستون لإيمانهم بـ *الوضوح* وإنهائه في وقت قياسي...



التفكير الفطري

يقدم نموذج "التفكير الفطري" Innate Thinking طريقة ثورية للأداء المرتفع والمرونة والابتكار. إنه يدرك أن القادة البارزين في كل المجالات يستفيدون من حالات التدفق التي يجلبها الذهن الصافي.

إن وضوح الذهن تصاحبه الخصائص التي تدفع النتائج المستدامة، وتشمل القيادة والاندماج والإبداع والحدس. هذه الخصائص (والنتائج التي تجلبها) هي ما يبحث عنه الأفراد والمنظمات، لكنهم كانوا يبحثون في المكان الخطأ حتى الآن.

إن الطرق التقليدية للتمرين والتدريب والتغيير التنظيمي مترسخة في التعلم القائم على التطبيق؛ تدريس الأساليب والمهارات والطرق، ثم تشجيع الناس على تطبيقها. وبرغم أن هذه الطرق قد تكون مفيدة للعمليات الميكانيكية الروتينية، فإن فاعليتها تنخفض بشدة عند مجموعات المهارات الإبداعية والإدراكية المعقدة. والسبب؟

لأن التطبيق الناجح يعتمد على الوضوح والخصائص التي يجلبها.

إن نموذج "التفكير الفطري" مترسخ في التعلم القائم على التضمين، الذي يركز على المبادئ التأسيسية التي تحفز الأداء المرتفع. بواسطة هذه الطريقة، لا توجد خطوة منفصلة للتطبيق؛ فعندما يرى الأفراد المعنى المتضمن لهذه المبادئ التأسيسية، يصبح التطبيق تلقائيًا. إليك بعض الاختلافات الرئيسية بين "التفكير الفطري" والطرق التقليدية:

الطرق التقليدية (التعلم القائم على التطبيق)	**"التفكير الفطري" (التعلم القائم على الآثار)**
• يقدم للناس الكثير ليفكروا فيه	• يصفي الذهن
• يركز على محاولة إيجاد نتائج	• يركز على تحديد الأسباب
• مرحلة تطبيق منفصلة	• تطبيق مستمر
• يعتمد على التحفيز والثقة بالنفس	• يحرك التحفيز والثقة بالنفس
• يعزز عقلية التبعية	• يشجع المسئولية الشخصية
• يفترض الأداء المرتفع	• ينشط الأداء المرتفع

جيمي سمارت متفانٍ في تقديم الخدمات الاستشارية والتدريب والتمرين ذات الجودة العالية، في صورة برامج تنمية مهنية وبرامج للشركات.

برامج التنمية المهنية

إن برامج التنمية المهنية مثالية للمدربين والمستشارين الذين يرغبون في الاستفادة من مبادئ "التفكير الفطري" في عملهم مع عملائهم. هذه البرامج أيضًا مناسبة تمامًا لرجال الأعمال وأصحاب المشروعات والقادة الآخرين الذين يريدون الاستفادة من فهم "التفكير الفطري". إنها تشمل...

- برامج الاكتشاف الخاصة بـ"التفكير الفطري".
- برنامج الممارس المرخص الخاص بـ"التفكير الفطري".
- برنامج المستشار المرخص الخاص بـ"التفكير الفطري".
- التدريب، والمنعزلات، والدورات المكثفة الخاصة بتحوّل الحياة.

يمكن تشغيل هذه البرامج أيضًا "من المنزل" بالنسبة للمنظمات الأكبر. يمكنك أن تجد تفاصيل البرنامج في www.JamieSmart.com/professional

برامج الشركات

جيمي سمارت وفريقه المكوّن من مستشارين يتمتعون بمهارات عالية في "التفكير الفطري" يعملون مع الأفراد والشركات لتحرير الموارد وتحقيق المنافع النهائية. إن المجالات التي يكون فيها فهم "التفكير الفطري" ذا صلة ومؤثرًا تشمل...

- القيادة
- بناء الفريق/تنظيم الفريق
- الاستراتيجية والرؤية
- تعزيز الأداء
- المرونة
- الإبداع والابتكار
- الحدس واتخاذ القرار
- الإنصات والتواصل
- الإقناع والتأثير
- بناء العلاقات
- إشراك الموظفين
- حل الخلافات
- حل المشكلات
- مهارات التدريب
- تغيير الثقافة
- إنعاش المشروعات

إذا كنت تريد أن تستطلع إمكانية عمل جيمي وفريقه مع منظمتك، فاتصل بنا مستخدمًا إحدى الطرق الموضحة بالأسفل. يمكنك أن تجد المزيد من التفاصيل على

www.JamieSmart.com/corporate

يمكنك أن تتواصل مع جيمي سمارت باستخدام الطرق التالية:

تويتر @Jamie_Smart_

لينكدإن http://www.linkedin.com/in/JamieSmartClarity

البريد الإلكتروني clarity@JamieSmart.com

موقع الويب www.JamieSmart.com

الهاتف +44 (0) 333 444 1982

العنوان Jamie Smart Ltd
Unit 4B
43 Berkeley Square
Mayfair
London
W1J 5FJ

جيمي سمارت



جيمي سمارت هو كاتب ومتحدث ومدرب ومستشار مشهور عالميًا. يوضح جيمي للأفراد والمنظمات المفاتيح غير المتوقعة للوضوح؛ وهو نقطة الفعالية الأكيدة لخلق المزيد من الوقت وقرارات أفضل ونتائج هادفة.

جيمي متحدث موهوب، يتمتع بجاذبية مساوية أمام الجماهير العريضة والمجموعات الأكثر ألفة. وهو متحمس لمساعدة الأفراد والشركات في تعميق فهمهم لـ"التفكير الفطري" وفي خلق النتائج التي تهمهم. بالإضافة إلى العمل مع مجموعة من عملاء التدريب وقيادة برامج شركات مختارة، يدير جيمي ورش عمل خاصة بالتنمية المهنية لقادة الأعمال، المدربين والمستشارين. لقد ظهر على شبكة Sky وعلى البي بي سي، بالإضافة إلى العديد من الإصدارات.

في ٢٠٠٣، أسس جيمي شركة Salad والتي سريعًا ما حققت شعبية عند ما يتجاوز الـ ٨٠,٠٠٠ شخص الذين التهموا مقالاته ومنتجات التنمية الشخصية الخاصة به. أصبحت Salad سريعًا الشركة الرائدة في المنتجات الخاصة بالبرمجة اللغوية العصبية على مستوى العالم، واعترف نظراؤه أنه واحد من أفضل المدربين في العالم. ثم في ٢٠٠٨ نقل جيمي تركيزه إلى نموذج جديد، وهو مبادئ "التفكير الفطري". ثم توقف عن تدريس البرمجة اللغوية العصبية وفي ٢٠١٢ قام ببيع شركة Salad.

قبل تأسيس Salad، قاد جيمي برامج خاصة بالتغيير التنظيمي تساوي الملايين، وكانت أيضًا تتم الاستعانة به كخبير في اكتشاف الأخطاء وحلها من أجل إنقاذ المشروعات التي تعاني من مشاكل. تشمل قائمة عملائه صحيفة الجارديان، و Sweet & Maxwell و Payzone و Dun & Bradstreet.

يعيش جيمي في لندن. عندما لا يكون لديه عمل، يحب السفر، والمشي، وشرب القهوة، والاستكشاف.

من أجل الحصول على المزيد من التفاصيل حول خدمات التنمية المهنية والخدمات الخاصة بالشركات، وكذلك تفاصيل التواصل الكاملة مع جيمي، انظر قسم "التفكير الفطري".

يمكنك أن تقرأ مدونة جيمي على www.JamieSmart.com وتواصل معه على تويتر من هنا: @Jamie_Smart_

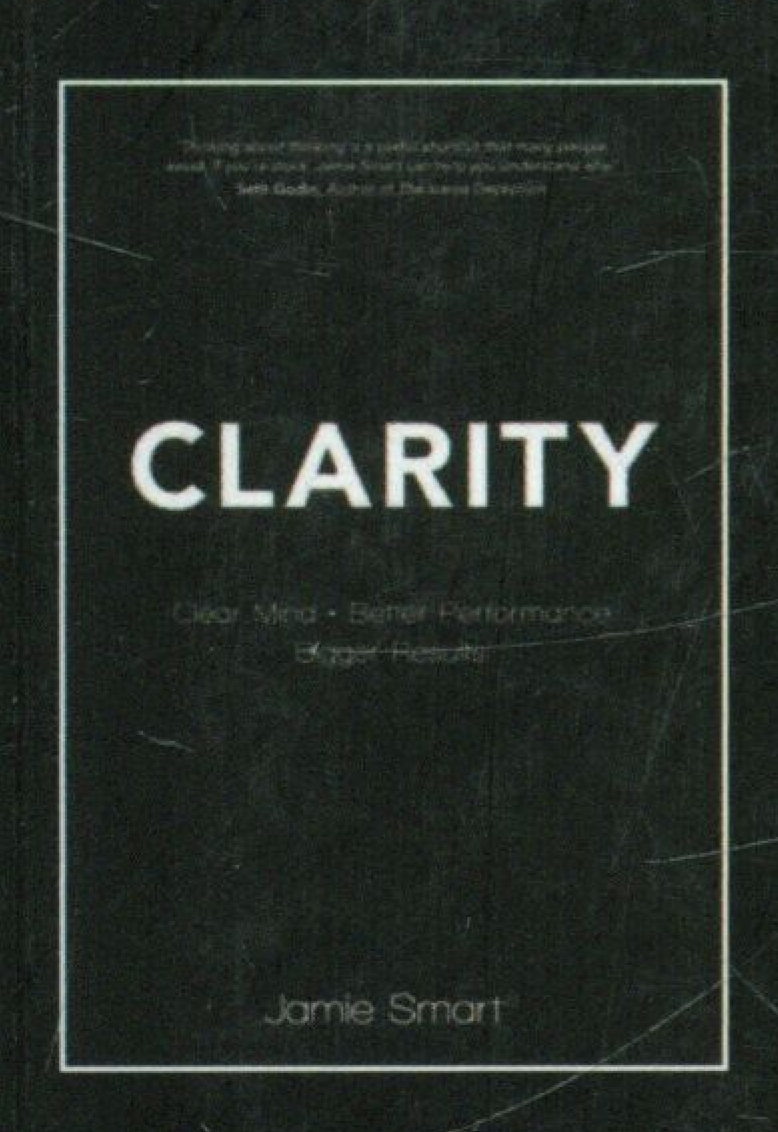
www.JamieSmart.com

الفهرس

الفهرس

كيف سيكون حالك إذا استطعت أن تصفّي ذهنك؟

عندما يكون ذهنك صافيًا تستطيع التركيز وحل المشكلات والنجاح.



الوضوح الحقيقي في التفكير يؤدي إلى:

اتخاذ قرارات أفضل

تفكير إبداعي

مزيد من الوقت للتركيز على أولوياتك

أداء أفضل

المزيد من النتائج التي تهمك

القادة في جميع المجالات، من مبادري الأعمال أصحاب الرؤى إلى الفائزين بميداليات أوليمبية، يتفقون على أن وضوح التفكير هو مفتاح النجاح المبهر.

الآن اجعل الوضوح يعمل لصالحك.

"كتاب إيجابي وقوي يمكنه أن يساعدك على تحقيق أكثر بكثير مما كنت تعتقد أنه ممكن، في جميع المجالات"

براين تريسي، مؤلف "الأهداف" و **Eat That Frog**

"مثير للفكر ومسلٍّ، وربما مُغيِّر للحياة، يُوصى به بشد

مايكل نيل، مقدم برنامج إذاعي ومؤلف **nside-Out Revolution**

WWW.CLARITYBOOK.BIZ







